

Buletin Ilmiah **Marina** Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Kementerian Kelautan dan Perikanan
Badan Riset dan Sumber Daya Manusia Kelautan dan Perikanan
Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

MARINA	Vol. 7	No. 1	Hal: 1 - 95	Jakarta, Juni 2021	ISSN: 2502-0803
--------	--------	-------	-------------	--------------------	-----------------

Buletin Ilmiah "MARINA"
Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan
VOLUME 7 NO. 1 JUNI 2021

Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan adalah Buletin Ilmiah yang diterbitkan oleh Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan dengan tujuan menyebarkan hasil karya tulis ilmiah di bidang Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan.

Penerbit:

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan
(BBRSEKP)

bekerja sama dengan

Indonesian Marine and Fisheries Socio-Economics Research Network
(IMFISERN)

Penanggung Jawab:

Kepala Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Dewan Redaksi:

Ketua:

Achmad Zamroni, Ph.D. (*Pengelolaan Wilayah Pesisir*)

Anggota:

Dr. Budi Wardono (*Sistem Usaha Pemasaran dan Perikanan*)

Dr. Ahmad Tarmiji Alkhudri (*Sosiologi*)

Dr. Dian Wijayanto (*Bioekonomi*)

Dr. Yesi Dewita Sari (*Ekonomi Sumber Daya*)

Akhdad Solihin, S.Pi., M.H. (*Hukum dan Kebijakan*)

Redaksi Pelaksana :

Sinta Nurwijayanti, M.S.E., M.A.

Nila Mustikawati, S.S.

Riesti Triyanti, M.Ling.

Estu Sri Luhur, M.Si.

Nensyana Shafitri, M.Sc.

Edwin Yulia Setyawan, S.T.

Nurhendra, S.Kom.

Heny Lestari, S.E.

Siti Nurhayati, S.Sos.

Candra Istiana, S.ST.Pi.

Ilham Ferbiansyah, S.Kom.

Rahadi Susetyo Friendly Muhammad, S.Ikom.

Alfi Fadillah Aisyah Sari, S.E.

Alamat Redaksi:

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Gedung BRSDM KP I Lt. 3 - Jalan Pasir Putih I, Ancol Timur, Jakarta Utara

Telp. (021) 64711583, Faks. (021) 64700924

Jurnal online: <http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>

Email: marina.sosek@gmail.com

KATA PENGANTAR

Syukur Alhamdulillah, kami panjatkan Kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas terbitnya Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan Volume 7 Nomor 1 Tahun 2021. Buletin ini merupakan perubahan dari penerbitan Warta Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan yang sebelumnya telah dipublikasikan mulai Volume 1 Tahun 2006 sampai dengan Volume 9 Tahun 2014. Perubahan ini ditujukan untuk meningkatkan kualitas tulisan yang dimuat serta penyesuaian terhadap pedoman akreditasi majalah ilmiah dari LIPI. Buletin Ilmiah “Marina” Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan mendapatkan Akreditasi SINTA 3 mulai Volume 3 Nomor 1 Tahun 2017. Selanjutnya, proses reakreditasi dilakukan pada tahun 2019 dan mendapatkan akreditasi SINTA 2 mulai Volume 5 Nomor 1 Tahun 2019.

Judul artikel ilmiah yang dimuat pada Buletin Ilmiah “Marina” Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan Volume 7 Nomor 1 Tahun 2021 terdiri atas (i) Keberlanjutan Ekonomi Rumah Tangga Pembudi Daya Ikan Kerapu di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali; (ii) Strategi Penghidupan Masyarakat Pesisir di Giligenting Kabupaten Sumenep, Jawa Timur; (iii) Karakterisasi Pelaku Usaha Patin untuk Mendukung Jambi sebagai Sentra Patin Nasional; (iv) Strategi Pengembangan Pasar Ikan Demersal di Kabupaten Merauke; (v) Analisis Rantai Pasok dan Biaya Transportasi Udang Vaname pada Unit Pengolahan di Jakarta Utara; (vi) Analisis Margin Pemasaran Komoditas Tambak Air Payau Skala Tradisional Plus di Pasuruan, Jawa Timur; serta (vii) Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fenomena *Fear of Missing Out* pada Nelayan di Wilayah Suradadi, Kabupaten Tegal. Artikel-artikel tersebut diharapkan dapat memberikan masukan bagi para pelaku usaha dan pengambil kebijakan di sektor kelautan dan perikanan terutama bidang sosial ekonomi.

Redaksi berharap semoga seluruh informasi yang disajikan dapat bermanfaat dalam menambah wawasan dan pengetahuan bagi para pembaca. Kami selaku redaksi mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca untuk penyempurnaan penerbitan jurnal berikutnya.

Selamat membaca dan terima kasih.

Redaksi

UCAPAN TERIMA KASIH

Dewan Redaksi Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan (BIMSEKP) menyampaikan penghargaan dan terima kasih sebesar-besarnya kepada para Mitra Bestari yang telah berpartisipasi dalam menelaah naskah pada jurnal ilmiah ini, sehingga jurnal ini dapat terbit tepat pada waktunya. Mitra Bestari yang berpartisipasi dalam penelaahan naskah pada Volume 7 Nomor 1, Juni 2021 adalah

1. Prof. Dr. I Wayan Rusastra (*Ekonomi Pertanian - Forum Komunikasi Profesor Riset Kementerian Pertanian*)
2. Dr. Abdul Kohar Mudzakir (*Ekonomi Sumber Daya Perikanan - Universitas Diponegoro*)
3. Dr. Selvi Tebay (*Socio Economic - Universitas Papua*)
4. Dr. Siti Hajar Suryawati (*Sosial Ekonomi - Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*)
5. Dr. Maharani Yulisti (*Fisheries Value Chain - Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*)
6. Zainal Abidin, M.B.A., M.P. (*Fishery Agribusiness - Universitas Brawijaya*)
7. Drs. Kusnadi, M.A (*Antropologi - Universitas Jember*)
8. Ir. Eni Yulinda, M.P. (*Ekonomi Perikanan - Universitas Riau*)

Buletin Ilmiah "MARINA"

Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

VOLUME 7 NO. 1 JUNI 2021

DAFTAR ISI	Halaman
KATA PENGANTAR	i
UCAPAN TERIMA KASIH	ii
DAFTAR ISI	iii
LEMBAR ABSTRAK	v
 KEBERLANJUTAN EKONOMI RUMAH TANGGA PEMBUDI DAYA IKAN KERAPU DI KECAMATAN GEROKGAK, KABUPATEN BULELENG, PROVINSI BALI <i>Oleh: Tenny Apriliani, Achmad Zamroni, dan Lathifatul Rosyidah</i>	1 - 13
 STRATEGI PENGHIDUPAN MASYARAKAT PESISIR DI GILIGENTING KABUPATEN SUMENEP, JAWA TIMUR <i>Oleh: Nyimas Nadya Izana dan Anik Susanti</i>	15 - 28
 KARAKTERISASI PELAKU USAHA PATIN UNTUK MENDUKUNG JAMBI SEBAGAI SENTRA PATIN NASIONAL <i>Oleh: Putinur, Randi B. S. Salampessy, dan Achmad Poernomo</i>	29 - 41
 STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR IKAN DEMERSAL DI KABUPATEN MERAUKE <i>Oleh: Hikmah, Nensyana Shafitri, Armen Zulham, dan Agus Heri Purnomo</i>	43 - 54
 ANALISIS RANTAI PASOK DAN BIAYA TRANSPORTASI UDANG VANAME PADA UNIT PENGOLAHAN DI JAKARTA UTARA <i>Oleh: Rizki Dewi Kristikareni, Abdul Rokhman, dan Achmad Poernomo</i>	55 - 70
 ANALISIS MARGIN PEMASARAN KOMODITAS TAMBAK AIR PAYAU SKALA TRADISIONAL PLUS DI PASURUAN, JAWA TIMUR <i>Oleh: Nasikh, Hadi Sumarsono, Joko Sayono, Mohd Al-ikhsan Ghazali, Yunani, dan Lely Jayanti Barokah</i>	71 - 82
 FAKTOR-FAKTOR YANG MEMPENGARUHI FENOMENA FEAR OF MISSING OUT PADA NELAYAN DI WILAYAH SURADADI, KABUPATEN TEGAL <i>Oleh: Nurendra Riastyanto, Pudji Muljono, dan Siti Amanah</i>	83 - 95

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa izin dan biaya

**Keberlanjutan Ekonomi Rumah Tangga Pembudi Daya Ikan Kerapu di Kecamatan Gerokgak,
Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali**

***Household Economy Sustainability of Grouper Farmers in Gerokgak Sub District,
Buleleng Regency, Bali Province***

Tenny Apriliani, Achmad Zamroni, dan Lathifatul Rosyidah

ABSTRAK

Ketimpangan sosial ekonomi yang masih terlihat dalam kehidupan masyarakat pesisir telah berkontribusi pada distribusi kemiskinan, sehingga perlu intervensi pemerintah pusat maupun daerah. Tujuan penelitian ini meliputi (1) mengidentifikasi karakteristik usaha rumah tangga (RT); (2) menganalisis indeks keberlanjutan rumah tangga; dan (3) menganalisis strategi keberlanjutan RT pembudi daya kerapu, khususnya di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali. Penelitian dilakukan selama bulan Februari—Desember 2018 di Teluk Pegametan, Kabupaten Buleleng, Bali. Riset ini menggunakan pendekatan “Sustainable Livelihood Approach”. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan diinput dan dianalisis secara deskriptif, analisis finansial, serta penghitungan indeks keberlanjutan ekonomi rumah tangga “iKERT” kelautan dan perikanan yang terdiri dari lima indeks modal (alam, manusia, finansial, sosial, dan fisik). Hasil penelitian menunjukkan besarnya indeks keberlanjutan ekonomi rumah tangga untuk masing-masing modal adalah 75,49 (modal finansial); 59,23 (modal alam); 35,92 (modal fisik); 45,48 (modal manusia); dan 42,34 (modal sosial). Secara komposit, indeks modal alam, indeks modal sosial, indeks modal fisik cukup sesuai dengan keberlanjutan ekonomi rumah tangga kelautan perikanan. Ketiga indeks sudah mendekati nilai rata-rata dari sebaran indeks (50%) yang diasumsikan sebagai kondisi ideal untuk keberlanjutan ekonomi rumah tangga. Sementara itu, kebijakan maupun program yang terkait dengan indeks modal manusia, belum terlalu optimal untuk mendukung keberlanjutan ekonomi rumah tangga pembudi daya ikan di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali.

Kata Kunci: keberlanjutan ekonomi; model iKERT; pembudi daya ikan; rumah tangga perikanan; pendekatan penghidupan berkelanjutan

ABSTRACT

The socio-economic disparity among coastal communities lead to the widespread distribution of poverty, hence, they need intervention from central government as well as local government. The purpose of this study consists of; 1) to identify the characteristics of household livelihood activity; (2) to analyse the index of household economic sustainability; and (3) to recommend the strategy for sustainable households' economy. The study was conducted during February to December 2018 in Buleleng Regency (Pegametan Bay), Bali. The research used “Sustainable Livelihood Approach”. Data were collected from interviews, observation, and documentation. The data were analyzed using descriptive analysis, financial analysis, and index to calculate of the sustainability of fisheries households' economy called “iKERT” based on five capitals, namely natural, human, financial, social, and physical. The result of the study indicates that the index of each indicator is 75,49 (financial capital); 59,23 (natural capital); 35,92 (physical capital); 45,48 (human capital); and 42,34 (social capital). As a composite manner, the natural capital index, social capital index, physical capital index, are quite appropriate with the household economic sustainability of fish farmers. These three indexes are approach to the average of the index distribution (50%) that is assumed an ideal condition for household economic sustainability. Meanwhile, the related policies and programs to the Human Capital Index have not reached to support the household economic sustainability of fish farmers in Gerokgak Sub District, Buleleng Regency, Bali.

Keywords: economic sustainability; iKERT model; fish farmer; fishery households; sustainable livelihood approach

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa ijin dan biaya

Strategi Penghidupan Masyarakat Pesisir di Giligenting Kabupaten Sumenep, Jawa Timur
Livelihood Strategy of Giligenting Coastal Community in Sumenep Regency, East Java Province

Nyimas Nadya Izana dan Anik Susanti

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi lokal dan permasalahan ekonomi masyarakat pesisir Pulau Giligenting, Kabupaten Sumenep, serta menganalisis strategi penghidupan masyarakat pesisir yang dilakukan dalam menyelesaikan permasalahan ekonominya. Penelitian ini dilakukan pada bulan April—September tahun 2019. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi literatur. Jenis informan dalam penelitian ini adalah perangkat desa, tokoh pemuda, dan masyarakat yang berprofesi sebagai nelayan dan petani, sedangkan data sekunder terdiri dari dokumen, seperti buku, jurnal, sumber dari arsip, dan dokumen resmi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa problematika masyarakat Pulau Giligenting adalah minimnya penduduk yang berusia produktif, kurangnya air untuk pertanian, hingga keberadaan perusahaan migas yang mengganggu mata pencaharian karena mencemari ekosistem laut sekitar. Namun untuk bertahan dari permasalahan tersebut, mereka tidak melakukan diversifikasi mata pencaharian, akan tetapi justru mengambil langkah untuk migrasi. Masyarakat Pulau Giligenting secara sosio-historis memang telah memiliki kebiasaan bermigrasi ketika dihadapkan dengan masalah ekonomi. Hingga kini, kebiasaan tersebut masih dipercaya sebagai jalan keluar dari masalah ekonomi, walaupun daerah mereka saat ini mempunyai potensi pariwisata yang menjanjikan bagi keberlangsungan hidup masyarakat Pulau Giligenting.

Kata.Kunci: masyarakat pesisir; Pulau Giligenting; potensi lokal; strategi penghidupan; Sumenep

ABSTRACT

This study aims to identify the potency of natural resources and the problems which were economically encountered by Giligenting coastal community, and to analyze the livelihood strategies used to overcome their problems. The study was conducted in April until September 2019 with descriptive qualitative method. Data were collected through interview with selected informan, observation, and secondary data source. The informan of this study were village officials, youth leaders, fishers, and farmers, while secondary data were obtained from books, journals, sources from archives, and official documents. The result showed that Giligenting coastal community has been dealing with seasonal drought, contamination of mining activities and lack of human resources. Respond to their problems, Giligenting coastal community take strategies not only livelihood diversification but also migration. The communities of Giligenting Island have a socio-historical habit to migrate as a believe to resolve their economic problems despite of the potential tourism area of Giligenting Island for the survival of its communities.

Keywords: coastal communities; Giligenting Island; local potency; livelihood strategies; Sumenep

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa ijin dan biaya

Karakterisasi Pelaku Usaha Patin untuk Mendukung Jambi sebagai Sentra Patin Nasional
Characterization of Patin Business Actors to support Jambi as the National Patin Center

Putinur, Randi B. S. Salampessy, dan Achmad Poernomo

ABSTRAK

Ikan patin merupakan salah satu komoditas unggulan yang ditetapkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) dalam program percepatan industrialisasi perikanan budi daya. KKP terus melakukan pemantauan dan mendorong produksi patin nasional dengan mendirikan sentra patin di beberapa provinsi, salah satunya Provinsi Jambi. Mengingat adanya potensi pengembangan budi daya patin yang besar, sejak 2017 Provinsi Jambi dicanangkan menjadi sentra ikan nasional, tetapi hingga saat ini belum terealisasi. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran terkini kondisi perikanan patin di Provinsi Jambi. Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari hingga Agustus 2019 menggunakan metode deskriptif, dengan pendekatan studi kasus. Proses pengambilan data dilakukan dengan observasi dan wawancara terhadap key informan. Responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha yang ditentukan dengan Metode Slovin, responden konsumen serta pembuat kebijakan yang ditentukan dengan purposive sampling. Kondisi industri budi daya terkini menunjukkan bahwa pembudi daya mengalami beberapa permasalahan, diantaranya: keterbatasan modal, serangan penyakit, sulitnya memperoleh bahan baku pembuatan pakan mandiri serta masalah utama terbatasnya akses pemasaran, sedangkan pada industri pengolahan terlihat banyaknya jumlah unit pengolahan yang tidak beroperasi baik skala UMKM maupun skala besar seperti UPI fillet patin, serta permasalahan umum terbatasnya akses pemasaran. Berdasarkan permasalahan di atas, penunjukan Provinsi Jambi sebagai sentra patin nasional belum berhasil, maka rekomendasi yang dapat diusulkan yaitu menjadikan program sentra patin nasional sebagai salah satu agenda di RPJMD atau Renstra DKP Provinsi Jambi, pemerintah merevitalisasi kembali unit pengolahan fillet patin, membuka jaringan pemasaran yang lebih luas, menyediakan penampung tetap hasil panen, serta perlu adanya penyediaan informasi penyedia bahan baku untuk pembuatan pakan mandiri.

Kata Kunci: budi daya; ikan patin; industri; pengolahan; Provinsi Jambi

ABSTRACT

Pangasius has become one of the largest commodities in the acceleration program of aquaculture industry of the Ministry of Marine Affairs and Fisheries (MMAF). In order to constantly monitor and encourage the production of national pangasius, MMAF has established pangasius centers in several provinces, one of them is located in Jambi Province. Considering the large potential for developing pangasius aquaculture, since 2017 Jambi was proclaimed as a national fish center, but it has not been realized. The research aimed to describe a current picture of the condition of pangasius fisheries in Jambi Province. The research was conducted from February to August 2019 by using descriptive method with case study approach. Data were collected by observation and depth interview to key informan. Respondents of the research were businessmen were determined by Slovin method, consumers, and policy makers were determined by purposive sampling. The aquaculture industry exhibits several problems including: limited business capital, disease attack, difficult obtain of raw materials for independent feed, as well as the main problem in limited access of its marketing, meanwhile In processing industry, there are a large number of idle processing units, both small scale processing units and large-scale processing units such as Fish Processing Unit (UPI) of Pangasius Fillet and common problems in marketing access. Based on above issues, the appointment of Jambi Province as a national pangasius center has not been successful. Therefore, it is recommended to enclose the national pangasius center program in the Regional Mid-Term Development Plan (RPJMD) or marine and fisheries strategic plan of Jambi Province, to revive the catfish fillet processing unit, to expand the wide-ranging access of marketing, to facilitate the harvested catfish in permanent container, and to provide information of raw material supplier for independent food production.

Keywords: *aquaculture; pangasius; industry; processing; Jambi Province*

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa ijin dan biaya

Strategi Pengembangan Pasar Ikan Demersal di Kabupaten Merauke

Market Development Strategy of Demersal Fish in Merauke Regency

Hikmah, Nensyana Shafitri, Armen Zulham, dan Agus Heri Purnomo

ABSTRAK

Kabupaten Merauke, Provinsi Papua, berpeluang untuk mengembangkan ekonomi yang bertumpu pada komersialisasi ikan-ikan demersal karena tingginya produksi ikan jenis tersebut. Tantangannya adalah produksi ikan demersal belum dapat dipasarkan dengan baik karena nilai tambahnya rendah. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pola distribusi pemasaran dan merumuskan strategi pengembangan pasar hasil tangkapan ikan demersal di kabupaten tersebut. Penelitian dilakukan pada bulan April—Mei 2019 di Distrik Merauke. Pengumpulan data menggunakan metode survei dengan menggunakan kuesioner, yang dipadukan dengan teknik wawancara mendalam (indepth interview) dan observasi langsung. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan adanya dua pola distribusi ikan demersal, yaitu (i) pola distribusi ikan segar dan beku, dan (ii) pola distribusi ikan olahan dan gelembung ikan. Saluran pemasaran ikan segar dan beku, terdapat 4 (empat) jenis, sedangkan ikan olahan terdapat 3 (tiga) jenis saluran pemasaran. Saluran pemasaran terpendek adalah “nelayan—pengumpul besar—eksportir”, sedangkan yang terpanjang adalah “nelayan—pemborong—pengumpul besar—eksportir”. Permasalahan-permasalahan utama yang teridentifikasi pada pola-pola pemasaran ini adalah (i) jauhnya lokasi pasar, (ii) terbatasnya kapasitas pengangkutan, dan (iii) tingginya biaya transportasi. Berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan pasar hasil tangkapan ikan demersal perlu diterapkan dalam mendukung kebijakan pertumbuhan yang progresif melalui (i) integrasi ke depan, ke belakang, dan horizontal; (ii) penetrasi pasar; serta (iii) pengembangan pasar. Oleh karena itu, beberapa hal yang dapat direkomendasikan untuk menjalin kemitraan dan pengembangan pasar, yaitu melalui (i) penjaminan kepastian pembayaran antar mitra, (ii) peningkatan aksesibilitas pasar, (iii) penjaminan kontinuitas produksi, (iv) penjaminan kapasitas input produksi dari hulu, serta (v) peningkatan added value dan diversifikasi produk.

Kata Kunci: pola distribusi; gelembung ikan; saluran pemasaran; Papua; SWOT

ABSTRACT

Merauke Regency of Papua Province has the opportunity to develop a good economy through expanded commercialization of demersal fish, owing to the high production of this type of fish. The challenge is that only few demersal fish production can be delivered to potential markets due to its added value is low. This study aimed to examine the existing market distribution patterns and to formulate market development strategies for demersal fish in the district. The research was conducted in April—May 2019 in the main district of the regency, namely Merauke District. Data collection used survey method through interviews with questionnaires and in-depth interviews. Data were analyzed with descriptive qualitative method and SWOT analysis. The results showed that there were two demersal fish distribution patterns, namely (i) fresh and frozen fish distribution patterns and (ii) processed fish and swim bladder distribution patterns. For fresh and frozen fish, there are 4 (four) types of marketing channels and for processed fish there are 3 (three) types of marketing channels. The shortest marketing channel is ‘fishermen-wholesaler-exporter’ while the longest one is ‘fisherman-middlemen-wholesaler-exporter’. The main problems identified in these marketing patterns were (i) distances of market locations, (ii) transportation capacity, and (iii) transportation costs. Based on the SWOT analysis, a strategy for developing the demersal fish catch market needs to be implemented to support a progressive growth policy through (i) forward, backward and horizontal integration, (ii) market penetration, and (iii) market development. Therefore, there are some recommendations to establish partnerships and market development, namely: (i) payment guarantee among the partners, (ii) increase market accessibility, (iii) ensuring production sustainability, (iv) ensuring upstream capacity of input production, and (v) increase added value and product diversification.

Keywords: distribution pattern; swim bladder; marketing channel; Papua; SWOT

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa ijin dan biaya

Analisis Rantai Pasok dan Biaya Transportasi Udang Vaname pada Unit Pengolahan di Jakarta Utara

Supply Chain and Transportation Cost Analysis of Vaname Shrimp at Processing Plants in North Jakarta

Rizki Dewi Kristikareni, Abdul Rokhman, dan Achmad Poernomo

ABSTRAK

Jakarta Utara merupakan salah satu kawasan industri perikanan di Indonesia yang menghasilkan udang olahan sebagai komoditas ekspor. Namun, unit pengolahan ikan (UPI) dihadapkan dengan adanya permasalahan mutu, jumlah, ketersediaan bahan baku, dan transportasi yang memiliki peranan dalam manajemen rantai pasok. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pelaku usaha yang terlibat dalam rantai pasok udang budi daya pada UPI di Jakarta Utara dan biaya transportasi dalam pendistribusian udang. Penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus–Desember 2019 di Cirebon, Indramayu, Lampung Selatan, Pesawaran, Tanggamus, Kendal, dan Rembang. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskripsi. Pengumpulan data dilakukan melalui survei, observasi, dan wawancara. Penentuan responden menggunakan snowball sampling. Responden awal yang terlibat adalah UPI di Jakarta Utara. Responden dalam penelitian ini meliputi dua orang dari UPI, tujuh orang pemasok, 14 orang pembudi daya, dan lima orang pembenih. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa terdapat tiga pelaku usaha yang menyediakan bahan baku udang vaname ke UPI di Jakarta Utara, yaitu unit pembenihan, pembudi daya, dan pengumpul/supplier. Namun masih terdapat unit pembudi daya dan pengumpul yang tidak tersertifikasi. Pemberian reward dan punishment perlu dilakukan untuk menjaga konsistensi mutu udang. Dalam pendistribusiannya, persentase biaya transportasi terhadap harga jual benih udang vaname berkisar 0,08—3,33%, paling tinggi sebesar 3,33%, yaitu pengiriman dari Tanggamus menuju Indramayu/Cirebon. Persentase biaya transportasi terhadap harga jual udang vaname berkisar 0,48—1,39%, paling tinggi sebesar 1,39%, yaitu pengiriman dari Pesawaran menuju Jakarta Utara. Manajemen rantai pasok yang terintegrasi diharapkan dapat menekan biaya transportasi.

Kata Kunci: rantai pasok; udang budi daya; hulu hilir; transportasi; UPI

ABSTRACT

North Jakarta is one of fishery industry areas in Indonesia that supply shrimp products as an export commodity. However, quality, quantity, availability of raw material, and transportation have been the underlined problems in the supply chain management of processing plants. This study aims to identify the involved members of the shrimp supply chain appearing in processing plants in North Jakarta as well as to calculate the transportation costs for the shrimp distribution. The research was conducted from August to December 2019 in Cirebon, Indramayu, South Lampung, Pesawaran, Tanggamus, Kendal, and Rembang. Data were analyzed with descriptive analysis. Data were collected through surveys, observations, and interviews. Snowball sampling is applied to determine the respondents. The initial respondents were the processing plants in North Jakarta. The respondents included two people from the processing plants, seven suppliers, fourteen shrimp farmers, and five breeders. Result of analysis point out the three actors involved in the supply of vaname raw material to the processing plants in North Jakarta, they are breeder, shrimp farmer, and collector/supplier unit. However, there are still uncertified shrimp farmers and collectors. Thus, rewards and punishment are necessary for the consistency of shrimp quality. The percentage of transportation costs to the selling price of vaname seeds is 0.08—3.33% with the highest 3.33% arose from the shipping from Tanggamus to Indramayu/Cirebon. While, the percentage of transportation costs to the selling price of vaname shrimp is 0.48—1.39%, with the highest 1.39%, arose from the shipping from Pesawaran to North Jakarta. Therefore, the integrated supply chain management is expected to reduce transportation cost.

Keywords: supply chain; shrimp aquaculture; upstream and downstream; transportation; UPI

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa ijin dan biaya

Analisis Margin Pemasaran Komoditas Tambak Air Payau Skala Tradisional Plus di Pasuruan, Jawa Timur

Marketing Margin Analysis of Traditional Plus Scale Brackish-Water Commodities in Pasuruan, East Java

Nasikh, Hadi Sumarsono, Joko Sayono, Mohd Al-ikhsan Ghazali, Yunani, dan Lely Jayanti

ABSTRAK

Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu produsen ikan budi daya tambak air payau skala tradisional plus terbesar di Jawa Timur, Indonesia. Sistem distribusi komoditas tambak tradisional plus yang menguntungkan sangat menentukan keberhasilan petambak dalam meningkatkan pendapatannya. Tujuan penelitian untuk mengetahui pola pemasaran komoditas tambak tradisional plus dan mengetahui margin pemasaran komoditas tambak tradisional plus di Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan. Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama tiga tahun, antara bulan Mei 2017 sampai dengan Agustus 2020. Pengambilan sampel pada penelitian ini melalui teknik snowball sampling, yaitu sebanyak 35 petambak, 8 pedagang pengumpul, 7 pedagang besar, dan 5 pedagang pengecer. Data dianalisis secara deskriptif terhadap pola margin pemasaran dan kinerja pasar. Hasil penelitian menunjukkan ada lima pola margin pemasaran komoditas tambak tradisional plus, dan pola margin pemasaran yang ketiga dinilai efisien, karena jalur pemasarannya cukup pendek dan tidak mengurangi pendapatan petambak sehingga penerimaan pendapatan petambak lebih menguntungkan dibanding dengan pola margin pemasaran lainnya. Untuk itu, diperlukan kerja sama antara pemerintah daerah Kabupaten Pasuruan, petambak, dan pedagang agar sistem pemasaran ini lebih efisien sehingga pendapatan petambak tidak menurun.

Kata.Kunci: marjin pemasaran; komoditas tambak; tradisional plus; kesejahteraan petambak; petambak

ABSTRACT

Pasuruan Regency is a lowland fish farming area and one of the greatest traditional plus fish farming in East Java, Indonesia. The profitable distribution system of traditional plus pond affect the successful of farmers to improve their income. This research aimed to formulate the marketing model and margin of traditional plus pond commodity in order to improve the welfare of fish farmers in Bangil Sub-District, Pasuruan Regency. This research was conducted for three years, from May 2017 until August 2020. Snowball sampling is selected to choose participants, they consisted of 35 fish farmers, 8 collector traders, 7 large traders, and 5 retailers. Data were analyzed descriptively to describe the marketing margin model and market performance. The results showed that there were five models of marketing margin of traditional plus ponds, and the third model would be the most efficient model because of its relatively short marketing path and no farmers' income were reduced. Therefore, the model offered more profitable income for the fish farmers than the other model. In addition, it is necessary to corporate among regional government, fish farmers, and traders for more efficient marketing system, and to avoid the decrease of fish farmers' income.

Keywords: *marketing margin; pond's commodities; traditional plus; fish farmers' welfare; fish farmer*

Kata kunci bersumber dari artikel. Lembar abstrak ini boleh diperbanyak tanpa ijin dan biaya

**Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fenomena *Fear of Missing Out* pada Nelayan
di Wilayah Suradadi, Kabupaten Tegal**

Factors Affecting the Fear of Missing Out Phenomenon on Fishermen in Suradadi, Tegal Regency

Nurendra Riastyanto, Pudji Muljono, dan Siti Amanah

ABSTRAK

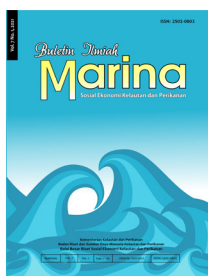
Masyarakat nelayan di wilayah Suradadi sudah cukup modern dengan pemanfaatan teknologi, seperti aplikasi GPS Maverick, dan selalu up to date dengan media sosial. Hal ini disebabkan oleh adanya keinginan untuk mengikuti tren dan ketakutan akan ketertinggalan dengan nelayan lain yang lebih maju. Kondisi ini selaras dengan fenomena ketakutan ketertinggalan atau fear of missing out yang merupakan kondisi psikologis yang menggambarkan bagaimana seseorang merasa perlu untuk menunjukkan kesenangan mereka agar tidak merasa tertinggal dengan kemajuan lingkungan sekitar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyebab FOMO pada nelayan muda dan menganalisis faktor-faktor yang dapat meningkatkan minat nelayan muda di bidang perikanan. Penelitian dilakukan mulai bulan Januari 2019 yang bertujuan untuk melihat faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dengan fenomena fear of missing out di kalangan nelayan Kecamatan Suradadi dengan 81 sampel menggunakan pendekatan kuantitatif yang dianalisis dengan korelasi spearman dan pendekatan kualitatif untuk mendukung kesempurnaan data. Hasil penelitian menunjukkan adanya korelasi dari keempat faktor yang dilihat dari karakteristik, penggunaan aplikasi GPS Maverick, penggunaan media, dan produktivitas nelayan. Seperti beberapa penelitian terdahulu mengenai marketing fear of missing out, fear of missing out dapat dimanfaatkan oleh pemerintah untuk meningkatkan motivasi nelayan muda di daerah lain agar dapat terpicu oleh rasa ketertinggalan dengan lingkungan sekitar untuk menjadi nelayan.

Kata Kunci: *fear of missing out*; nelayan; modernisasi; teknologi; media sosial

ABSTRACT

Fishermen community of Suradadi region have been advanced in utilizing the technology such as GPS Maverick and always keep updated on social media. It is driven by a desire for continual existence and a fear of being left by other advanced fishermen. This circumstance is aligned with a psychological condition called fear of missing out which an individual needs to show their happiness to catch up with the trends of surrounding social environment. This study aims to analyze the causes of FOMO in young fishermen and to analyze the factors that can increase the interest of young fishermen in the field of fisheries. This study was conducted from January 2019 to perceive any factors related to fear of missing out among fishermen in Suradadi. This study used 81 samples of respondents, and data were analyzed with quantitative approach by Spearman's correlation as well as qualitative approach to support data perfection. The result of this research showed that there were correlations among the four factors: characteristics, usage of GPS Maverick, media usage, and fisherman productivity. As previous research on fear of missing out marketing, fear of missing out could be managed by government to motivate the young fishermen with a feeling of being left behind with the surrounding environment as a fishermen.

Keywords: *fear of missing out*; fishermen; modernization; technology; social media



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN
<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>

p-ISSN: 2502-0803
e-ISSN: 2541-2930
Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Keberlanjutan Ekonomi Rumah Tangga Pembudi Daya Ikan Kerapu di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali

Household Economy Sustainability of Grouper Farmers in Gerokgak Sub District, Buleleng Regency, Bali Province

***Tenny Apriliani, Achmad Zamroni, dan Lathifatul Rosyidah**

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Gedung BRSDM KP I Lt. 4

Jalan Pasir Putih I, Ancol Timur, Jakarta Utara, Indonesia

Telp: (021) 64711583 Fax: 64700924

Diterima tanggal: 16 Oktober 2019 Diterima setelah perbaikan: 19 Mei 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Ketimpangan sosial ekonomi yang masih terlihat dalam kehidupan masyarakat pesisir telah berkontribusi pada distribusi kemiskinan, sehingga perlu intervensi pemerintah pusat maupun daerah. Tujuan penelitian ini meliputi (1) mengidentifikasi karakteristik usaha rumah tangga (RT); (2) menganalisis indeks keberlanjutan rumah tangga; dan (3) menganalisis strategi keberlanjutan RT pembudi daya kerapu, khususnya di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali. Penelitian dilakukan selama bulan Februari—Desember 2018 di Teluk Pegametan, Kabupaten Buleleng, Bali. Riset ini menggunakan pendekatan “*Sustainable Livelihood Approach*”. Metode pengumpulan data dilakukan melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang dikumpulkan diinput dan dianalisis secara deskriptif, analisis finansial, serta penghitungan indeks keberlanjutan ekonomi rumah tangga “*iKERT*” kelautan dan perikanan yang terdiri dari lima indeks modal (alam, manusia, finansial, sosial, dan fisik). Hasil penelitian menunjukkan besarnya indeks keberlanjutan ekonomi rumah tangga untuk masing-masing modal adalah 75,49 (modal finansial); 59,23 (modal alam); 35,92 (modal fisik); 45,48 (modal manusia); dan 42,34 (modal sosial). Secara komposit, indeks modal alam, indeks modal sosial, indeks modal fisik cukup sesuai dengan keberlanjutan ekonomi rumah tangga kelautan perikanan. Ketiga indeks sudah mendekati nilai rata-rata dari sebaran indeks (50%) yang diasumsikan sebagai kondisi ideal untuk keberlanjutan ekonomi rumah tangga. Sementara itu, kebijakan maupun program yang terkait dengan indeks modal manusia, belum terlalu optimal untuk mendukung keberlanjutan ekonomi rumah tangga pembudi daya ikan di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali.

Kata Kunci: keberlanjutan ekonomi; model iKERT; pembudi daya ikan; rumah tangga perikanan; pendekatan penghidupan berkelanjutan

ABSTRACT

The socio-economic disparity among coastal communities lead to the widespread distribution of poverty, hence, they need intervention from central government as well as local government. The purpose of this study consists of; 1) to identify the characteristics of household livelihood activity; (2) to analyse the index of household economic sustainability; and (3) to recommend the strategy for sustainable households' economy. The study was conducted during February to December 2018 in Buleleng Regency (Pegametan Bay), Bali. The research used “Sustainable Livelihood Approach”. Data were collected from interviews, observation, and documentation. The data were analyzed using descriptive analysis, financial analysis, and index to calculate of the sustainability of fisheries households' economy called “iKERT” based on five capitals, namely natural, human, financial, social, and physical. The result of the study indicates that the index of each indicator is 75,49 (financial capital); 59,23 (natural capital); 35,92 (physical capital); 45,48 (human capital); and 42,34 (social capital). As a composite manner, the

*Korespondensi penulis:

Email: apriliani.tenny@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.8244>

natural capital index, social capital index, physical capital index, are quite appropriate with the household economic sustainability of fish farmers. These three indexes are approach to the average of the index distribution (50%) that is assumed an ideal condition for household economic sustainability. Meanwhile, the related policies and programs to the Human Capital Index have not reached to support the household economic sustainability of fish farmers in Gerokgak Sub District, Buleleng Regency, Bali.

Keywords: *economic sustainability; iKERT model, fish farmer; fishery households; sustainable livelihood approach*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia memiliki potensi perikanan yang sangat tinggi, potensi produksi lestari ikan laut Indonesia yang dapat dimanfaatkan melalui perikanan tangkap sebesar 6,5 juta ton/tahun, sekitar 8% dari total potensi produksi lestari ikan laut dunia (90 juta ton/tahun) (Salim, 2016). Kurang lebih 24 juta ha perairan laut dangkal Indonesia cocok untuk budi daya laut (*mariculture*) ikan kerapu, kakap, kerang mutiara, rumput laut, dan biota laut lainnya yang bernilai ekonomis tinggi, dengan potensi produksi sekitar 42 juta ton/tahun. Ikan kerapu merupakan komoditas ekonomis penting Indonesia karena adanya permintaan pasar yang tinggi, seperti Amerika Serikat, Prancis, Singapura, dan Australia tidak berbanding lurus dengan ketersediaan ikan kerapu di pasaran (Sangadji & Suhardi, 2019). Menurut Hanafi *et al.* (2005), ikan kerapu patut dikembangkan karena beberapa keunggulan ekonomisnya yang dapat mengurangi kerusakan ekosistem terumbu karang.

Provinsi Bali memiliki potensi lahan budi daya laut seluas 997 ha dengan produksi ikan kerapu, kakap, dan bandeng pada tahun 2013 secara berturut-turut adalah 278 ton, 280 ton, dan 22 ton (Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, 2014). Komoditas utama budi daya laut yang sekarang dikembangkan di Kabupaten Buleleng adalah berbagai jenis ikan kerapu (kerapu macan, kerapu sunu, kerapu tikus, dan beberapa jenis kerapu *hybrid* lainnya). Kondisi geografis di Kabupaten Buleleng yang memadai merupakan salah satu faktor berkembangnya kegiatan budi daya KJA. Kabupaten ini memiliki panjang pantai mencapai 157,05 km dan terdiri dari sembilan kecamatan dengan tujuh di antaranya merupakan wilayah pesisir. Namun, potensi tersebut belum didukung dengan jumlah SDM yang cukup (Rosyidah *et al.*, 2019).

Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali terkenal sebagai sentra budi daya ikan kerapu

dengan sistem Keramba Jaring Apung (KJA) yang sudah marak sejak tahun 2000 dan menjadi salah satu mata pencaharian masyarakat. Namun, semenjak akhir tahun 2017, produksi kerapu konsumsi menurun diikuti dengan harga yang merosot. Merosotnya harga kerapu konsumsi ini disinyalir karena adanya penataan baru di level kebijakan dalam hal pengiriman hasil produksi ke luar negeri yang hanya memperbolehkan pengiriman sekali dalam sebulan menggunakan kapal-kapal yang telah lolos uji kelayakan sesuai Peraturan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 32/PERMEN-KP/2016 Tentang Kapal Pengangkut Ikan Hidup. Produktivitas pembudi daya ikan diperkirakan akan semakin menurun, sehingga menyebabkan keuntungan yang diperoleh semakin rendah. Rumah tangga umumnya penduduk yang memiliki pendapatan rendah diikuti dengan pengeluaran yang rendah, sehingga sebagian besar dialokasikan pada kebutuhan makanan (pangan), yang menyebabkan tingkat kemiskinan tinggi.

Oleh karenanya, unit pembentuk ekonomi rumah tangga perikanan, yaitu usaha rumah tangga perlu mendapatkan perhatian, termasuk di dalamnya adalah peran anggota rumah tangga dan pola *expenditure* rumah tangga. Unsur-unsur tersebut sangat mempengaruhi keberhasilan usaha rumah tangga perikanan yang pada akhirnya dapat menentukan keberlanjutan ekonomi rumah tangga perikanan. Makalah ini bertujuan untuk (1) mengidentifikasi karakteristik usaha rumah tangga; (2) menganalisis indeks keberlanjutan RT; dan (3) menganalisis strategi keberlanjutan RT pembudi daya kerapu, khususnya di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali.

Pendekatan Ilmiah

Penelitian ini dilakukan pada tahun 2018 di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali dengan metode survei untuk tipologi budi daya ikan kerapu dengan teknologi keramba jaring apung. Pada metode survei, informasi dikumpulkan dari sebagian populasi untuk mewakili seluruh populasi dengan menggunakan kuesioner

sebagai alat pengumpul data pokok (Singarimbun & Sofian, 2009). Data yang dikumpulkan berupa data primer dan sekunder. Pengumpulan data primer dilakukan melalui wawancara dengan pembudi daya kerapu di lokasi penelitian, observasi, dan dokumentasi. Data sekunder dikumpulkan melalui studi literatur dan publikasi ilmiah, maupun hasil penelitian terdahulu, baik berupa laporan tahunan, data kecamatan dalam angka, kabupaten dalam angka, serta publikasi lainnya. Wawancara dilakukan secara *purposive* kepada responden dengan menggunakan kuesioner.

Pengembangan indikator yang digunakan dalam menghitung indeks secara umum mengacu pada kerangka penghidupan berkelanjutan (*sustainable livelihood*) yang dikembangkan oleh *Departement for International Development (DFID)* pada tahun 1999 (Ashley & Carney, 1999). Data primer dikumpulkan dengan alat bantu kuesioner yang disusun berdasarkan unsur pembentuk indikator lima modal (Tabel 6). Berdasarkan kerangka tersebut, penghidupan dipengaruhi oleh lima aset modal, yaitu:

1. **Modal Manusia.** Modal manusia dianggap sebagai salah satu faktor penentu produktivitas. Modal manusia merupakan dimensi kualitatif dari sumber daya manusia, seperti keahlian dan keterampilan, yang akan mempengaruhi kemampuan produktif manusia tersebut. Kualitas modal manusia yang berbeda diyakini dapat menyebabkan dua perekonomian yang memiliki jumlah tenaga kerja, modal fisik, sumber daya alam, dan teknologi yang identik menghasilkan output yang berbeda. Dimensi kualitatif tersebut diperoleh melalui pendidikan, pelatihan, dan kesehatan (Farah & Sari, 2014).
2. **Modal Alam.** Sumber daya alam yang ada di sekitar masyarakat dan berguna bagi kehidupan, seperti lahan pertanian, hutan, kualitas air tanah, hasil tambang, pantai dan sungai, serta sumber daya lainnya yang disediakan oleh alam. Tanah pertanian yang diusahakan secara intensif dan terus-menerus selama berpuluh-puluh tahun akan mengalami penurunan kesuburan. Masyarakat juga menyadari bahwa penurunan kualitas dan jumlah sumber daya alam dikarenakan eksploitasi alam yang terus-menerus (Sulistiyanto, 2013).
3. **Modal Fisik.** Ketersediaan modal fisik sangat terkait dengan ketersediaan dana investasi. Pada kasus perekonomian Indonesia,

kinerja pertumbuhan belum mencapai rata-rata prakrisis Asia, tetapi fundamental perekonomian yang cukup kuat, disertai dengan perbaikan risiko makro dan mikro perekonomian, telah mendorong berbagai lembaga internasional untuk memberikan penilaian positif terhadap prospek perekonomian Indonesia. Hasilnya, Indonesia kembali dikategorikan pada peringkat layak investasi (*investment grade*) oleh beberapa lembaga internasional (Maryaningsih et al., 2014).

4. **Modal Finansial.** Sumber modal yang berasal dari kemampuan untuk mengakses sumber keuangan berdampak pada keberhasilan pengembangan bisnis. Modal finansial yang diidentifikasi Fauzi et al. (2016); Storey (1994); Massey dan Fischer (2000); Hurst dan Lusardi (2004); Camison dan Villar-Lopez (2010); Berge et al. (2011); serta El-Hamidi (2011), di antaranya kapasitas memperoleh informasi pasar keuangan, kapasitas/kemampuan untuk meningkatkan modal, akses sumber pembiayaan dan kemampuan memperoleh sumber pembiayaan dengan biaya rendah.
5. **Modal Sosial.** Menurut Syahra (2003), konsep modal sosial muncul dari pemikiran bahwa anggota masyarakat tidak mungkin dapat mengatasi berbagai masalah yang dihadapi secara individual. Diperlukan adanya kebersamaan dan kerja sama yang baik dari segenap anggota masyarakat yang berkepentingan untuk mengatasi masalah tersebut. Hanifan (1916) mengatakan bahwa modal sosial bukanlah modal dalam arti biasa, seperti harta kekayaan atau uang, tetapi lebih mengandung arti kiasan yang merupakan aset atau modal nyata yang penting dalam hidup bermasyarakat. Modal sosial termasuk di dalamnya kemauan baik, rasa bersahabat, saling simpati, serta hubungan sosial dan kerja sama yang erat antara individu dan keluarga yang membentuk suatu kelompok sosial.

Pendekatan ini kemudian dikembangkan oleh Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan (BBRSEKP) pada tahun 2018 dalam penyusunan Indeks Keberlanjutan Rumah Tangga Kelautan dan Perikanan atau yang dikenal dengan *iKERT*. Berdasarkan kerangka tersebut, penghidupan dipengaruhi oleh lima aset modal, yaitu modal manusia, modal sosial, modal fisik, modal finansial, dan modal alam.

Lima aspek tersebut penting khususnya untuk mengenali hubungan penghidupan dengan faktor-faktor yang mempengaruhi kerentanan masyarakat terhadap sumber penghidupannya. Data yang terkumpul dengan bantuan kuesioner kemudian diinput dalam *microsoft excel* untuk selanjutnya dilakukan pengolahan data dengan menggunakan analisis eigen (Gunawan, 2016) untuk mendapatkan bobot penimbang (w) dan analisis faktor terhadap seluruh indikator pada lima modal.

KONDISI UMUM KABUPATEN BULELENG

Kabupaten Buleleng secara geografis terletak pada posisi 6°3'00"—8°23'00" lintang selatan dan 114°07'28"—115°27'28" bujur timur dengan luas daratan 1.365,88 km², sedangkan panjang pantai ± 157,05 km, sehingga pada radius 4 mil perairan laut Kabupaten Buleleng sekitar 1.166,75 km², menghadap Laut Jawa pada Wilayah Pengelolaan Perikanan Negara Republik Indonesia (WPPNRI) 713. Secara administrasi, Kabupaten Buleleng terbagi menjadi 9 kecamatan, yang terdiri dari 7 kecamatan memiliki wilayah pantai dan 2 kecamatan tidak memiliki wilayah pantai, tetapi memiliki danau dan sawah. Batas wilayah Kabupaten Buleleng di sebelah barat adalah Kabupaten Jembrana; sebelah selatan adalah Kabupaten Tabanan, Kabupaten Badung, dan Kabupaten Bangli; sebelah timur adalah Kabupaten Karangasem; serta sebelah utara adalah Laut Jawa.

Keadaan iklim di Kabupaten Buleleng pada dasarnya hampir sama dengan daerah-daerah lain di Indonesia, antara musim hujan dan musim kemarau silih berganti sepanjang tahun. Secara umum, dapat digambarkan bahwa pada bulan November—April merupakan musim hujan, sedangkan pada bulan Mei—Oktober musim kemarau. Adapun bulan-bulan basah adalah bulan Desember—Februari dan bulan kering bulan Juli—Oktober. Rata-rata curah hujan 2.431 mm, rata-rata hari 76 hari, sedangkan temperatur 0,62 °C—0,90 °C. Keadaan iklim yang demikian secara langsung maupun tidak langsung akan berpengaruh terhadap perkembangan usaha perikanan di Kabupaten Buleleng, misalnya keadaan curah hujan dapat mempengaruhi produksi perikanan dalam budi daya maupun usaha penangkapan ikan, karena adanya perubahan musim sangat erat kaitannya dengan migrasi ikan, musim ikan, jumlah, dan waktu lama operasi.

Data pada Kabupaten Buleleng Dalam Angka Tahun 2016 menunjukkan bahwa penduduk Kabupaten Buleleng tercatat berjumlah 650.100 orang dengan rincian 323.800 orang laki-laki dan 326.300 orang perempuan. Kepadatan penduduk tahun 2016 mencapai rata-rata 557,19 orang per km². Penduduk yang bermata pencaharian sebagai nelayan (laut dan danau) sebanyak 5.768 orang atau 0,9%, sedangkan yang bermata pencaharian sebagai pembudi daya (rumput laut, minapadi, kola, dan kja) sebanyak 3.759 orang atau 0,45%. Dibandingkan dengan tahun 2015, nelayan berjumlah 5.768 orang atau naik 13%, dan sebagai pembudi daya ikan tetap berjumlah 3.759 orang (Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Buleleng, 2016).

Sektor perikanan di Kabupaten Buleleng didukung dari bidang penangkapan dan budi daya perikanan. Tabel 1 menunjukkan jumlah produksi perikanan di Kabupaten Buleleng pada tahun 2016 mencapai 19.949 ton, dengan 16.509,6 ton di antaranya berasal dari sektor perikanan tangkap. Pada usaha budi daya, jumlah produksi ikan kerapu sebesar 190,5 ton pada tahun 2016 sehingga masih perlu dilakukan upaya peningkatan produksi.

Tabel 1. Produksi Perikanan di Kabupaten Buleleng Tahun 2016.

No	Jenis Usaha	Total (kg)
I	PENANGKAPAN	16.509,60
	Penangkapan Laut	16.383,70
	Penangkapan Perairan Umum	125,90
	- Danau	125,90
	- Sungai	-
II	BUDI DAYA	3.439,40
	Budi Daya Laut	855,80
	- Kerapu	190,50
	- Bandeng	0,00
	- Kakap	652,60
	- Rumput Laut	7,20
	- Mutiara (Cangkang)	5,50
	Budi Daya Air Payau	2.468,50
	- Tambak	2.468,50
	Budi Daya Air Tawar	115,20
	- Kolam	68,20
	- Sawah	0,00
	- Karamba Jaring Apung	47,00
TOTAL		19.949,00

Sumber: Dinas Perikanan Kabupaten Buleleng, 2016

Usaha budi daya laut di Kabupaten Buleleng belum cukup berkembang. Secara lebih spesifik, jumlah kelompok usaha budi daya KJA yang berada di Kecamatan Gerokgak sebanyak tujuh kelompok dengan jumlah anggota sebanyak 145 orang. Usaha budi daya ikan kerapu di Kecamatan Gerokgak mampu memproduksi benih ikan kerapu dari Kecamatan Gerokgak pada tahun 2016 mencapai 8.889.500 ekor. Potensi KJA untuk budi daya ikan kerapu di Kabupaten Buleleng mencapai 450 ha, sedangkan pemanfaatannya baru 30,5 ha (6,78%). Tabel 2 menunjukkan matriks budi daya ikan kerapu di Kecamatan Gerokgak.

KARAKTERISTIK USAHA RUMAH TANGGA KELAUTAN DAN PERIKANAN

Prado *et al.* (2015) menyatakan bahwa di negara berkembang dengan berbagai dinamika perubahan yang kompleks terkait dengan degradasi ekosistem dan perubahan kebijakan pemerintah berdampak terhadap strategi mata pencaharian penduduk khususnya pada komunitas pesisir. Kegiatan usaha rumah tangga kelautan dan perikanan yang berkembang di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng meliputi usaha perikanan tangkap yang didominasi oleh perikanan tangkap skala kecil, usaha budi daya meliputi budi daya karamba jaring apung, budi daya pembenihan, dan pembesaran ikan di kolam, serta pariwisata. Martin *et al.* (2013) dalam penelitiannya menemukan bahwa partisipasi dalam kegiatan penangkapan ikan merupakan hal biasa dan positif terkait dengan keragaman pekerjaan yang lebih tinggi, tetapi mata pencaharian alternatif tidak menyebabkan nelayan meninggalkan perikanan. Rumah tangga perikanan harus mampu beradaptasi dengan berbagai perubahan kondisi ekosistem dan lingkungan yang ada.

Budi Daya Kerapu dengan Sistem KJA

Metode yang digunakan pada usaha budi daya di Kabupaten Buleleng menggunakan sistem

KJA. Mayoritas pembudi daya di Kabupaten Buleleng masih minim pengalaman usaha, yaitu 2—8 tahun. Metode yang selama ini dijalankan, disukai oleh pembudi daya dikarenakan metode tersebut mudah dijalankan. Pendaratan atau penjualan ikan hasil budi daya melalui beberapa lokasi, yaitu melalui pengepul di Sumberkima, Sendang, Bangsal, dan Loba, melalui kapal pengangkut yang membawa hasil penjualan ke Hongkong.

Mayoritas responden merupakan pekerja pada usaha budi daya ikan kerapu di KJA. Ukuran KJA yang biasa digunakan berukuran 3 x 3 meter dan 3 x 6 meter. Dalam menjalankan usahanya, masing-masing pembudi daya memiliki perahu untuk operasional. Perahu yang digunakan memiliki ukuran yang bervariasi, misalnya 5 x 2 x 1,5 meter; 5 x 1,5 x 1 meter; 8 x 1 x 0,7 meter; 4 x 2 x 1 meter; 7 x 0,5 x 0,5 meter; 8 x 3 x 1 meter; dan 6 x 0,6 x 0,7 meter.

Rata-rata pembudi daya memanen ikan pada kisaran 7—8 bulan, ada juga yang melakukan pemanenan dalam hitungan 270 hari dan 360 hari. Pada saat melakukan pemanenan, dilakukan sortir berdasarkan kesamaan ukuran dan berat ikan. Dalam menjalankan usahanya, pemilik KJA dibantu beberapa pekerja dan satu orang manajer, tetapi hal ini bervariasi pada masing-masing pemilik KJA. Sistem pembayaran dilakukan per bulan dengan ditambah bonus pada saat penjualan. Perhitungan bonus didasarkan hasil penjualan per kilogram mulai dari Rp1.000,00 sampai dengan Rp2.500,00 per kilogram. Namun, ada juga pembudi daya yang memberikan upah hasil penjualan ikan kepada karyawan sebesar 2%.

Jenis ikan yang dibudidayakan adalah kerapu (macan, merah, cantang, dan cantik), kakap, serta bawal. Sebanyak 26 responden fokus pada usaha budi daya kerapu. Rata-rata hasil produksi per kotak KJA antara 50—250 kilogram dan total produksi per panen sebesar 450—7.500

Tabel 2. Keragaman Usaha Budi Daya Ikan Kerapu dan Kakap di Kabupaten Buleleng Tahun 2016.

No.	Karakteristik	Jenis ikan	
		Kerapu	Kakap
1.	Rumah Tangga Perikanan	40	1
2.	Luas Tebar (unit)	7.991	300
3.	Benih tebar (ekor)	4.038.500	356.930.000
4.	Produksi (ton)	190,5	652,6
5.	Nilai (Rp)	12.674.550.000	29.768.500.000
6.	Harga (Rp/kg)	65.000—75.000	40.000

Sumber: Dinas Perikanan Kabupaten Buleleng, 2016

kilogram. Rata-rata responden mengalami peningkatan jumlah produksi dibandingkan tahun sebelumnya. Hal ini dikarenakan penggunaan benih yang berkualitas. Pada tahun lalu, responden mengalami jaring yang berlubang dan pada tahun berjalan dilakukan perbaikan jaring sehingga hasil produksi bisa meningkat.

Beberapa responden ada yang mengalami kenaikan pendapatan dan ada juga yang mengalami penurunan pendapatan. Responden yang mengalami penurunan pendapatan dikarenakan pembukaan objek wisata di sekitar KJA sehingga mempengaruhi produksi ikan. Berdasarkan wawancara dengan responden pemilik KJA, rata-rata mendapatkan tambahan penghasilan harian di luar musim panen dari penjualan ikan ke warga sebesar Rp50.000,00 sampai dengan Rp160.000,00. Pendapatan rata-rata per bulan responden dari sektor perikanan mayoritas pada kisaran Rp1.000.000,00—Rp1.500.000,00, dan sebagian kecil mendapatkan penghasilan di atas Rp1.500.000,00.

Biaya operasional yang dikeluarkan oleh pembudi daya meliputi pembelian ikan rucah dan BBM. Rata-rata untuk pakan ikan menghabiskan ikan rucah sebanyak 20 kilogram dengan harga per kilogram Rp6.000,00. Biaya pembelian BBM per hari sebanyak 2 liter seharga Rp5.550,00. Waktu tempuh lokasi budi daya KJA dari garis pantai 5—40 menit tergantung jarak dan lokasi KJA. Lokasi budi daya sejak dilakukan usaha tetap sama dan tidak mengalami perubahan. Peralatan yang digunakan juga sama.

Analisis Usaha Budi Daya Kerapu

Investasi yang digunakan untuk melakukan usaha budi daya kerapu KJA menggunakan asumsi-asumsi sebagai berikut: 1) dalam satu tahun dilakukan satu siklus, yakni setiap tujuh bulan; 2) tingkat kelangsungan hidup atau *Survival Rate* (SR) diasumsikan 60%; 3) penebaran benih di keramba ukuran 15 cm dengan berat 30 gram dengan asumsi harga benih Rp11.000,00/ekor; dan 4) pemanenan dilakukan ketika waktu pemeliharaan sudah mencapai tujuh bulan (satu siklus) dan rata-rata bobot ikan mencapai 6 ons. Pada umumnya, investasi yang digunakan untuk pembuatan keramba dan rumah jaga. Pembuatan rumah jaga membutuhkan biaya rata-rata 60 juta rupiah dan pembuatan satu lubang KJA sekitar 6—7 juta rupiah. Investasi yang dikeluarkan untuk membeli papan kayu, pelampung (*styrofoam*), paku, baut, tali, jangkar, jaring, perahu motor untuk sarana transportasi, mesin semprot, dan peralatan kerja. Tabel 3 menunjukkan kebutuhan investasi.

Keramba Jaring Apung (KJA) yang digunakan berukuran 3 m x 3 m x 3 m tiap unitnya. Mata jaring sebesar 1 inci dengan harga jaring sekitar Rp2.000.000,00/unitnya. Selain KJA dan jaring, dibutuhkan pula rumah jaga sebagai tempat tinggal pemilik, baik bersifat sementara maupun permanen yang dapat juga digunakan untuk menyimpan pakan ikan. Besarnya investasi usaha yang dibutuhkan untuk melakukan usaha budi daya KJA sebesar Rp728.290.000,00.

Tabel 3. Investasi Usaha Budi Daya Kerapu di Karamba Jaring Apung (60 Lubang atau Kotak) di Kabupaten Buleleng, Tahun 2017.

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1	Papan Kayu (lembar)	1.500	250.000	375.000.000
2	Pelampung (buah)	400	270.000	108.000.000
3	Baut (pasang)	300	2.000	600.000
4	Paku (kg)	20	7.000	140.000
5	Tali PE (kg)	50	45.000	2.250.000
6	Jangkar (buah)	10	300.000	3.000.000
7	Tali Jangkar (kg)	100	700.000	70.000.000
8	Jaring	61	2.000.000	122.000.000
9	Perahu Motor (unit)	1	40.000.000	40.000.000
10	Mesin Semprot (unit)	1	7.000.000	7.000.000
11	Peralatan Kerja	1	300.000	300.000
Jumlah				728.290.000

Sumber : Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan (BBRSEKP), 2017

Jenis ikan utama yang dipelihara adalah ikan kerapu. Ukuran benih untuk pembesaran ikan kerapu adalah 30 gram (ukuran 11 cm) dan harganya sekitar Rp11.000,00 per kg. Benih ikan biasanya disuplai dari Kabupaten Situbondo dan Negara. Jenis pakan yang digunakan adalah *pellet* dan ikan rucah. Pakan rucah lebih cepat dalam membesarkan ikan, tetapi jumlah ikan rucah lebih banyak yang dibutuhkan dibandingkan *pellet*. Terjadi kenaikan harga pakan ikan rucah pada tahun 2012 sekitar Rp3.000,00/kg, kemudian menjadi Rp5.000,00/kg pada tahun 2017. Pakan *pellet* yang digunakan biasanya merek megami dan matahari sakti. Struktur biaya operasional usaha budi daya pada KJA masih didominasi oleh kebutuhan benih, yakni sebesar 54%, sedangkan pakan mencapai 35%. Jumlah pakan yang diberikan selama masa pemeliharaan ikan mempengaruhi jumlah ikan yang berhasil dipanen. Semakin besar jumlah pakan yang diberikan maka semakin besar pula berat ikan yang bisa dipanen. Tingginya harga pakan ini menyebabkan pembudi daya berusaha mencari solusi, di antaranya melalui pakan mandiri. Biaya pakan mandiri sekitar Rp14.000,00/kg diharapkan dapat menekan biaya produksi budi daya, khususnya biaya pakan sehingga dapat meningkatkan keuntungan.

Intensitas usaha budi daya pada sebagian besar responden mengalami penurunan yang disebabkan oleh keterbatasan modal yang dimiliki. Harga pakan yang tinggi dan rendahnya produktivitas menjadi alasan beberapa pembudi

daya untuk mengurangi intensitas usahanya. Kolam KJA tidak diisi optimal atau banyak petak KJA yang dibiarkan kosong, begitu juga dengan pemberian pakan yang hanya sedikit.

Benih ikan kerapu ukuran 30 gram dapat tumbuh mencapai ukuran konsumsi 500—600 gram dalam waktu tujuh bulan. Benih yang dibutuhkan dalam rentang waktu tujuh bulan, rata-rata sebanyak 400 benih/lubang. Dibutuhkan pakan *pellet* sebanyak 50 kg dan pakan rucah sebanyak 300 kg per lubang. Biaya tetap dikeluarkan untuk gaji karyawan. Perhitungan biaya tidak tetap dan tetap pada usaha budi daya kerapu KJA dapat dilihat pada Tabel 4.

Produksi ikan kerapu dalam waktu tujuh bulan, rata-rata sebesar 8 ton, dengan proporsi 70% dijual ke luar negeri dan sisanya dalam negeri. Harga kerapu di luar negeri dapat mencapai harga per kg sebesar Rp130.000,00, sedangkan dalam negeri sebesar Rp90.000,00/kg. Kerapu yang dipasarkan di luar negeri biasanya melalui jalur laut ke Hongkong. Sistem penjualan biasanya pembudi daya menghubungi pembeli dari Hongkong dan mereka mengambil ikan kerapu langsung dari pembudi daya dan pembayaran langsung dibayar di tempat. Sementara ini saingan ekspor kerapu Indonesia berasal dari Vietnam, sehingga dibutuhkan langkah-langkah strategis untuk meningkatkan daya saing kerapu Indonesia agar nilai jual lebih tinggi. Produksi dan penerimaan usaha budi daya KJA dapat dilihat pada Tabel 5.

Tabel 4. Biaya Tetap dan Tidak Tetap pada Usaha Budi Daya Kerapu Sistem Karamba Jaring Apung di Kabupaten Buleleng, Tahun 2017.

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)	Proporsi (%)
A	Biaya Tetap:				
1	Biaya Penyusutan	-	-	145.658.000	68,82
2	Gaji Karyawan (orang)	60	1.100.000	66.000.000	31,18
	Jumlah Biaya Tetap			211.658.000	30,02
B	Biaya Tidak Tetap :				
1	Benih (ekor)	24.000	11.000	264.000.000	53,51
2	Pakan <i>Pellet</i> (kg)	3.000	22.000	66.000.000	13,38
3	Pakan Rucah (kg)	20.000	5.250	105.000.000	21,28
4	Vitamin dan Obat-obatan	-	-	-	-
5	Bahan Bakar/Solar (liter)	600	6.000	3.600.000	0,73
6	Konsumsi Pekerja	3.650	15.000	54.750.000	11,10
	Jumlah Biaya Tidak Tetap			493.350.000	69,98
	Jumlah Total Biaya			705.008.000	100,00

Sumber: BBRSEKP, 2017

Tabel 5. Produksi dan Penerimaan Usaha Perikanan Budi Daya Karamba Jaring Apung di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Tahun 2017.

No	Uraian	Jumlah	Harga (Rp)	Nilai (Rp)
1	Kerapu (dijual ke luar 70%)	6.048	130.000	786.240.000
2	Kerapu (dijual domestik 30%)	2.592	90.000	233.280.000
Jumlah				1.019.520.000

Keterangan: Satu unit usaha periode tujuh bulan

Sumber: BBRSEKP, 2017

KEBERLANJUTAN EKONOMI RUMAH TANGGA PEMBUDI DAYA IKAN KERAPU

Data dan informasi yang digunakan dalam penghitungan indikator keberlanjutan ini berasal dari data primer dan sekunder yang dikumpulkan di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng. Indeks Keberlanjutan Ekonomi Rumah Tangga Kelautan dan Perikanan (*iKERT*) merupakan salah satu indikator yang dapat digunakan sebagai dasar dalam perumusan kebijakan yang terkait keberlanjutan ekonomi rumah tangga berdasarkan pendekatan lima aset modal rumah tangga. Data yang diinput setelah melalui proses kategorisasi ditampilkan pada Tabel 6.

Berdasarkan hasil pengumpulan data, berhasil teridentifikasi semua indikator pada lima modal. Data indikator yang digunakan dalam penghitungan indeks merupakan data ordinal (hanya menunjukkan urutan dengan skala interval yang dapat ditentukan), maka untuk keperluan penghitungan indeks dilakukan analisis

bobot prioritas. Dengan analisis *eigen*, rumus untuk penghitungan indeks dari lima modal (BBRSEKP, 2018) adalah:

- Indeks Modal Alam, sebagai berikut

$$IXA_i = 0,1 XA1_i + 0,13 XA2_i + 0,07 XA3_i \dots (1)$$

- Indeks Modal Manusia, sebagai berikut

$$IXO_i = 0.02 X01_i + 0.07 X02_i + 0.08 X03_i + 0.01 X04_i \dots (2)$$

- Indeks Modal Finansial, sebagai berikut:

$$IXU_i = 0.09 XU1_i + 0.08 XU2_i + 0.02 XU3_i + 0.02 XU4_i + 0.05 XU5_i \dots (3)$$

- Indeks Modal Fisik, sebagai berikut:

$$IXFI_i = 0.03 XF11_i + 0.02 XF12_i + 0.07 XF13_i \dots (4)$$

- Indeks Modal Sosial, sebagai berikut:

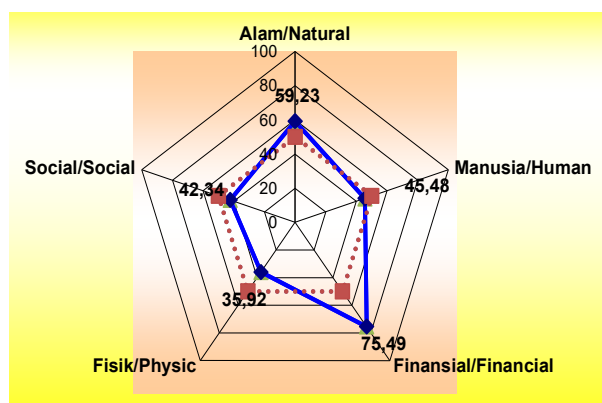
$$IXSO_i = 0.04 XS01_i + 0.05 XS02_i + 0.04 XS03_i + 0.03 XS03_i \dots (5)$$

Tabel 6. Indikator Penyusun Indeks Keberlanjutan Ekonomi Rumah Tangga Kelautan dan Perikanan Tahun 2018.

No	Modal dan Atribut (Indikator)	
1.	Modal Alam	Akses terhadap sumber daya alam
2.		Status sumber daya perikanan
3.		Musim produksi
4.	Modal Manusia	Tingkat pendidikan anggota rumah tangga
5.		Pelatihan peningkatan keterampilan dan pengetahuan
6.		Kondisi kesehatan
7.		Usia
8.	Modal Finansial	Aktivitas yang memberikan penghasilan
9.		Besaran penghasilan rumah tangga
10.		Akses terhadap program bantuan pemerintah
11.		Akses terhadap kredit
12.	Modal Fisik	Besaran dan bentuk simpanan
13.		Akses ke transportasi publik
14.		Akses ke pelayanan dasar (pendidikan, kesehatan)
15.	Modal Sosial	Akses terhadap input produksi
16.		Partisipasi dan keanggotaan dalam organisasi
17.		Eksistensi kelompok masyarakat dan tingkat pengaruhnya terhadap jaringan sosial
18.		Aturan, norma atau hukum yang secara positif atau negatif berdampak pada pembangunan masyarakat
19.		Konflik (potensi dan aktual)

Sumber: Modifikasi United Nations Development Programme (UNDP), 2017

Penimbang yang sudah diperoleh sebelumnya dikalikan dengan semua data awal. Selanjutnya dijumlahkan setiap hasil perkalian sesuai indikator yang sudah diketahui sebelumnya. Untuk selanjutnya dilakukan normalisasi indeks untuk **modal alam, manusia, finansial, fisik, dan sosial**, serta **total iKERT** dengan cara $(X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min})$. Penghitungan Indeks Keberlanjutan Ekonomi Rumah Tangga Kelautan dan Perikanan di lokasi Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali, dari lima modal yang diukur, modal finansial dan modal alam memiliki nilai tertinggi, yaitu sebesar 75,49 dan 59,23. Modal fisik memiliki nilai terendah, yaitu sebesar 35,32, sedangkan modal manusia dan modal sosial sebesar 45,48 dan 42,34. Nilai indeks keberlanjutan berdasarkan pengelompokkan 4 kategori (Nababan *et al.*, 2007), menunjukkan bahwa modal finansial termasuk dalam kelompok sangat baik ($X > 75$), sedangkan modal fisik, manusia, dan sosial termasuk dalam kelompok buruk ($25 < x < 50$). Nilai pada masing-masing modal dapat dilihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Diagram Layang Keberlanjutan Usaha Rumah Tangga Pembudi Daya Kerapu di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Bali, Tahun 2018.

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

Berdasarkan Gambar 1, indeks finansial memiliki nilai tertinggi dibandingkan tiga modal lain yang masuk dalam kategori buruk, yaitu modal sosial, fisik, dan manusia, sedangkan modal alam masuk dalam kategori baik. Untuk mendukung keberlanjutan Rumah Tangga Kelautan dan Perikanan (RTKP), maka 3 modal dengan kategori buruk perlu segera ada intervensi kebijakan.

Secara faktual, kondisi lingkungan perairan di Kecamatan Gerokgak masih dalam kondisi baik untuk mendukung ekonomi masyarakat. Meskipun demikian, pengelolaan kegiatan budi daya kerapu harus tetap memperhatikan keberlanjutan

lingkungan, beberapa upaya yang dilakukan oleh pembudi daya adalah melalui pengelolaan pakan yang baik. Pemberian pakan sedapat mungkin memperhatikan biomassa ikan dalam keramba, pakan diberikan sedikit demi sedikit untuk menghindari penumpukan dan menghindari pemberian obat-obatan (antibiotik) pada ikan. Penataan lokasi KJA budi daya kerapu juga harus memperhatikan kondisi daya dukung lingkungan. Kecamatan Gerokgak merupakan kawasan pesisir dengan potensi yang besar di sektor perikanan dan pariwisata sehingga perubahan pola penggunaan lahan sangat memungkinkan mengakibatkan terjadinya konflik pemanfaatan ruang kawasan pesisir dan laut.

Kondisi ketiga indikator modal fisik, seperti akses transportasi publik, pelayanan kesehatan, dan pendidikan, serta input produksi masih rendah. Penyediaan infrastruktur publik selain secara mandiri dapat dilakukan oleh pemerintah pusat maupun daerah, pemerintah dapat pula bekerja sama dengan swasta untuk mempercepat laju pembangunan di daerah (Asikin, 2013). Secara finansial, masyarakat di Kecamatan Gerokgak memiliki akses yang cukup terkait akses terhadap kredit maupun program pemerintah. Aksesibilitas untuk mendapatkan modal usaha maupun operasional usaha selama ini bergantung pada pedagang. Kekuatan permodalan sangat dibutuhkan oleh pembudi daya untuk mencukupi kebutuhan prasarana dan sarana produksi perikanan. Keberadaan lembaga yang dapat menyediakan permodalan perlu diperluas baik yang berupa lembaga perbankan, lembaga pembiayaan, maupun lembaga jasa keuangan lainnya, seperti pegadaian maupun lembaga penjaminan (Adam, 2015).

Dari sisi aktivitas yang mendatangkan penghasilan serta simpanan, masyarakat di Kecamatan Gerokgak sudah memiliki penghasilan di atas UMR daerah (UMR Kabupaten Buleleng sebesar Rp2.165.000,00 pada tahun 2018) serta ada simpanan baik berupa tabungan maupun perhiasan. Pembudi daya kerapu di Kecamatan Gerokgak, selain melakukan kegiatan budi daya, sebagian besar juga merupakan nelayan penangkap ikan skala kecil. Aktivitas penangkapan inilah yang menjadi sumber pendapatan harian masyarakat. Upaya untuk meningkatkan keberlanjutan usaha rumah tangga pembudi daya KJA dapat dilihat dari lima modal pembentuk indeks keberlanjutan usaha. Seperti yang terdapat pada Gambar 1, dimensi finansial sangat kuat dalam mempengaruhi

keberlanjutan usaha RTKP Kabupaten Gerokgak, tetapi belum didukung oleh keempat modal lainnya, terutama indeks modal fisik.

Kegiatan usaha perikanan yang berkembang di Kecamatan Gerokgak adalah perikanan budi daya laut baik dengan teknologi keramba jaring apung, maupun pembenihan dan pendederan ikan di kolam. Untuk mendukung keberlanjutan ekonomi RTKP, beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk menguatkan modal fisik, sosial, manusia maupun alam adalah (a) kelestarian sumber daya perikanan dan perairan; (b) peningkatan kualitas sumber daya manusia dalam rumah tangga; (c) penciptaan lapang kerja alternatif; (d) peningkatan manajemen usaha; (e) peningkatan peran kelembagaan ekonomi lokal; serta (f) peningkatan infrastruktur pasar. Pendapatan dan mata pencaharian merupakan aspek penting dalam kehidupan rumah tangga karena pendapatan menentukan kemampuan rumah tangga dalam memenuhi kebutuhan hidupnya (Ngadi, 2016).

Layanan penyuluhan secara signifikan mempengaruhi strategi diversifikasi mata

pencaharian rumah tangga. Temuan ini dikonfirmasi oleh Asravor (2018). Layanan penyuluhan memberi para nelayan pengetahuan, pelatihan, dan keterampilan yang dibutuhkan untuk mendiversifikasi atau mengkhususkan kegiatan mata pencaharian mereka. Dalam kebanyakan kasus, rumah tangga nelayan dengan akses ke layanan penyuluhan pertanian memiliki kecenderungan yang lebih tinggi untuk mendiversifikasi kegiatan pertanian mereka daripada mereka yang memiliki akses sangat sedikit ke layanan penyuluhan. Secara terinci strategi tersebut dapat dilihat pada Tabel 7. Strategi tersebut harus dapat berkoordinasi dengan sektor lainnya.

PENUTUP

Masyarakat pesisir di lokasi penelitian masih tergantung pada pemanfaatan sumber daya laut dan pesisir, di Kecamatan Gerokgak, Bali lebih memilih memanfaatkan sumber daya kelautan dan perikanan untuk budi daya laut. Karakteristik sosial ekonomi rumah tangga perikanan pada usaha rumah tangga kelautan dan perikanan yang

Tabel 7. Strategi Keberlanjutan Usaha Rumah Tangga Pembudi Daya Kerapu di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali.

Modal	Strategi	Program	Kegiatan	Koordinasi
Alam	Kelestarian sumber daya perikanan dan perairan	Cara Berbudi Daya yang Aman dan Bertanggung Jawab	Sosialisasi Cara Budi Daya Ikan yang Baik	DJPB, Dinas KP Daerah
		Penataan pemanfaatan perairan laut	Percepatan Sistem Zonasi Pemanfaatan Perairan Laut untuk Kegiatan Budi daya	DJPB, DJPT, BRSDM KP, Dinas KP Daerah, BAPPEDA
Manusia	Peningkatan SDM RTKP	Peningkatan nilai produksi	Pelatihan cara penanganan ikan Pelatihan pengolahan ikan	Dinas KP
	Penciptaan lapang kerja alternatif	Pelatihan di sektor pariwisata	Pelatihan pelayanan jasa wisata Pelatihan menjadi <i>tour guide</i> Pelatihan bahasa Inggris	Dinas Pariwisata
		<i>One village one product</i>	Pelatihan pengolahan hasil perikanan Pelatihan usaha oleh-oleh kuliner	Dinas Koperasi dan UMKM
Finansial	Peningkatan manajemen usaha	Pengelolaan keuangan	Pelatihan pengelolaan manajemen usaha dan keuangan rumah tangga	Dinas Koperasi dan UMKM
Sosial	Peningkatan peran kelembagaan ekonomi lokal	Pembentukan kelembagaan yang aktif	Pembentukan kelompok pembudi daya ikan yang berbadan hukum	Dinas KP dan Dinas Koperasi
		Peningkatan kemandirian kelompok	Pembentukan koperasi pembudi daya	
Fisik	Infrastruktur pasar	Akses pasar	Perbaikan akses pasar Pembukaan pasar untuk produk olahan	DJPDSKP, BRSDM KP, Dinas KP Daerah

Sumber: Data Primer Diolah, 2018

berkembang di Kecamatan Gerokgak, Kabupaten Buleleng meliputi usaha perikanan tangkap skala kecil dan didominasi oleh usaha budi daya di keramba jaring apung, budi daya pembenihan, serta pembesaran ikan di kolam.

Model keberlanjutan rumah tangga nelayan yang dihasilkan adalah model “iKERT”, yang didukung oleh lima indeks modal, yaitu alam, manusia, finansial, sosial, dan fisik. Ketiga indeks, yaitu modal alam, sosial, dan manusia sudah mendekati nilai rata-rata dari sebaran indeks (50%) yang diasumsikan merupakan kondisi ideal untuk keberlanjutan ekonomi rumah tangga, artinya program dan kebijakan terkait tiga modal ini sudah cukup mendukung ekonomi rumah tangga pembudi daya kerapu. Di sisi lain, kebijakan maupun program yang terkait dengan modal fisik belum terlalu optimal dalam keberlanjutan ekonomi kelautan dan perikanan, kondisi ini terlihat dari masih rendahnya tingkat pendidikan anggota rumah tangga. Strategi, program, dan kebijakan dapat mendorong berkembangnya kapasitas pembudi daya perlu diperkuat, salah satunya melalui pendidikan dan pelatihan formal maupun nonformal untuk meningkatkan kapasitas dan keterampilan pembudi daya.

Beberapa rekomendasi strategi yang dirumuskan untuk dipertimbangkan dipilih karena berimplikasi pada keberlanjutan ekonomi rumah tangga pembudi daya ikan meliputi (1) pemerintah daerah atau pusat meningkatkan keterampilan pembudi daya ikan melalui pelatihan dan pendampingan untuk meningkatkan nilai tambah produk yang dihasilkan; (2) pemerintah daerah dan perguruan tinggi memberikan pelatihan kepada pembudi daya dalam pengelolaan keuangan sehingga pembudi daya dapat mengatur keuangan untuk keperluan konsumsi, sosial, dan investasi; serta (3) program dan strategi terkait ekonomi kreatif pada sektor kelautan dan perikanan perlu dikembangkan agar variasi usaha dapat berkembang dan dicontoh oleh masyarakat pelaku ekonomi kelautan perikanan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Balai Besar Riset Budidaya Air Laut dan Penyuluhan Perikanan (Gondol), Dinas Perikanan Kabupaten Buleleng, Provinsi Bali, serta penyuluh perikanan Kabupaten Buleleng yang telah banyak membantu dalam pengumpulan data lapang bagi penelitian

ini. Ucapan terima kasih juga penulis sampaikan kepada seluruh tim peneliti atas kerja sama yang baik selama pelaksanaan kegiatan penelitian.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi masing-masing penulis terhadap pembuatan karya tulis adalah Tenny Apriliani sebagai kontributor utama, serta Achmad Zamroni dan Lathifatul Rosyidah sebagai kontributor anggota. Penulis menyatakan bahwa telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis.

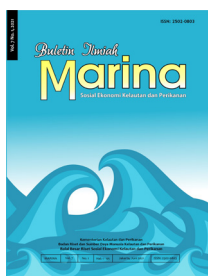
DAFTAR PUSTAKA

- Adam, L. (2015). Telaah kebijakan perlindungan nelayan dan pembudi daya ikan di Indonesia. *Kajian*, 20(2), 145—162. <https://doi.org/10.22212/kajian.v20i2.575>
- Ashley, C., & Carney, D. (1999). *Sustainable livelihoods: Lessons from early experience*. Department for International Development.
- Asikin, Z. (2013). Perjanjian kerjasama antara pemerintah dan swasta dalam penyediaan infrastruktur publik. *Mimbar Hukum*, 25(1), 55—67. <https://journal.ugm.ac.id/jmh/article/view/16109/10655>
- Asravor, R. K. (2018) Livelihood diversification strategies to climate change among smallholder farmers in Northern Ghana. *Journal of International Development*, 30(8), 1318—1338. <https://doi.org/10.1002/jid.3330>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Buleleng [BPS]. (2016). *Kabupaten Buleleng dalam angka 2016*. Badan Pusat Statistik. <https://bulelengkab.bps.go.id/publication/2016/07/15/4402e1fbb8bd0af71d2e9276/kabupaten-buleleng-dalam-angka-2016.html>
- Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan [BBRSEKP]. (2017). *Laporan teknis: Analisis sosial ekonomi usaha budidaya ikan kerapu di Kabupaten Buleleng, Bali*. Badan Riset dan Sumber Daya Kelautan dan Perikanan, Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan [BBRSEKP]. (2018). *Laporan teknis: Model keberlanjutan ekonomi rumah tangga kelautan dan perikanan*. Badan Riset dan Sumber Daya Kelautan dan Perikanan, Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Berge, L., Bjorvatn, K., & Tungodden, B. (2015). Human and financial capital for microenterprise development: Evidence from a field and lab experiment. *Management Science*, 61(4), 707—722. <http://www.jstor.org/stable/24550361>

- Camison, C., & Villar-Lopez, A. (2010). Effect of smes international experience on foreign intensity and economic performance: The mediating role of internatinally exploitable assets and competitive strategy. *Journal of Small Business Management*, 48(2), 116—151. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1540-627X.2010.00289.x>
- Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya. (2014). *Statistik perikanan budidaya Indonesia 2013*. Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya, Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Dinas Perikanan Kabupaten Buleleng. (2016). *Laporan Dinas Perikanan Kabupaten Buleleng*. Pemerintah Kabupaten Buleleng.
- El-Hamidi, F. (2011). How do women entrepreneurs perform? Empirical evidence from Egypt. *AlmaLaurea Working Papers*, (23), 1—23. <http://www2.almalaurea.it/universita/pubblicazioni/wp/pdf/wp23.pdf>
- Farah, A., & Sari, E. P. (2014). Modal manusia dan produktivitas. *Journal of Economic and Policy*, 7(1), 22—28. <http://dx.doi.org/10.15294/jejak.v7i2.3840>
- Fauzi, A., Suharjo, B., & Syamsun, M. (2016). Pengaruh sumber daya finansial, aset tidak berwujud dan keunggulan bersaing yang berimplikasi terhadap kinerja usaha mikro, kecil dan menengah di Lombok NTB. *Jurnal Manajemen IKM*, 11(2), 151—158. <https://doi.org/10.29244/mikm.11.2.151-158>
- Gunawan, I. (2016). *Pengantar statistika inferensial*. Rajawali Pers.
- Hanafi, A., Subandar, A. & Sunarto, K. (2005). *Urgensi kajian lingkungan dan tata ruang kawasan pesisir dalam mendukung pengembangan budi daya kerapu berkelanjutan*. Pusat Pengkajian dan Penerapan Teknologi Budi daya Pertanian, BPPT.
- Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130—138. <https://doi.org/10.1177/000271621606700118>
- Hurst, E., & Lusardi, A. (2004). Liquidity constraints, household wealth, and entrepreneurship. *Journal of Political Economy*, 112(2), 319—347. <http://dx.doi.org/10.1086/381478>
- Massey, D. S., & Fischer, M. J. (2000). How segregation concentrates poverty. *Ethnic and Racial Studies Journal*, 23(4), 670—691. <https://doi.org/10.1080/01419870050033676>
- Martin, S. M., Lorenzen, K., & Bunnefeld, N. (2013). Fishing farmers: fishing, livelihood diversification and poverty in rural Laos. *Human Ecology*, 41, 737—747. <https://doi.org/10.1007/s10745-013-9567-y>
- Maryaningsih, N., Hermansyah, O., & Savitri, M. (2014). Pengaruh infrastruktur terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. *Buletin Ekonomi Moneter dan Perbankan*, 17(1), 61—98. <https://doi.org/10.21098/bemp.v17i1.44>
- Nababan, B. O., Sari, Y. D., & Hermawan, M. (2007). Analisis keberlanjutan perikanan tangkap skala kecil di Kabupaten Tegal Jawa Tengah (teknik pendekatan rapfish). *Jurnal Kebijakan dan Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 2(2), 137—158. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v2i2.5868>
- Ngadi. (2016). Diversifikasi mata pencaharian dan pendapatan rumah tangga di kawasan pesisir Kabupaten Wakatobi, Sulawesi Tenggara. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 11(2), 209—223. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v11i2.3696>
- Prado, D. S., Seixas, C. S., & Berkes, F. (2015). Looking back and looking forward: Exploring livelihood change and resilience building in a Brazilian coastal community. *Ocean and Coastal Management*, 113, 29—37. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ocecoaman.2015.05.018>
- Rosyidah, L., Zamroni, A., & Saptanto, S. (2019) Persepsi masyarakat terhadap usaha budidaya Karamba Jaring Apung (KJA) ikan kerapu di Kabupaten Buleleng, Propinsi Bali. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 5(1), 29—37. <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v5i1.7642>
- Salim. (2016). *My Fish My Life*. Diandra Pustaka Indonesia.
- Sangadji, S. S., & Suhardi. (2019). Strategi pengembangan usaha budidaya kerapu di Kelurahan Djikocobo Kota Tidore Kepulauan. *Jurnal Aksara Public*, 3(4), 179—187. <http://aksarapublic.com/index.php/home/article/view/361/364>
- Singarimbun, M., & Sofian, E. (2009). *Metode penelitian survai*. LP3ES.
- Storey, D. J. (1994). *Understanding the small business sector* (1st ed.). Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315544335>
- Sulistiyanto, T. I. (2013). *Identifikasi tingkat kerentanan petani di kawasan rawan genangan banjir melalui pendekatan sustainable livelihoods (Studi kasus: Desa Bulung Cangkring, Kecamatan Jekulo, Kabupaten Kudus)* [Skripsi, Universitas Negeri Semarang]. UNNES Repository. <https://lib.unnes.ac.id/19960/1/3250408008.pdf>

Syakra, R. (2003) Modal sosial: Konsep dan aplikasi. *Jurnal Masyarakat dan Budaya*, 5(1), 1—22. <https://doi.org/10.14203/jmb.v5i1.256>

United Nations Development Programme, Regional Centre for Latin America and the Caribbean [UNDP]. (2017). *Guidance note: Application of the sustainable livelihoods framework in development projects*. United Nations Development Programme. Undp.org. https://www.undp.org/content/dam/rblac/docs/Research%20and%20Publications/Poverty%20Reduction/UNDP_RBLAC_Livelihoods%20Guidance%20Note_EN-210July2017.pdf



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN
<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>

p-ISSN: 2502-0803

e-ISSN: 2541-2930

Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Strategi Penghidupan Masyarakat Pesisir di Giligenting Kabupaten Sumenep, Jawa Timur

Livelihood Strategy of Giligenting Coastal Community in Sumenep Regency, East Java Province

***Nyimas Nadya Izana dan Anik Susanti**

Jurusan Sosiologi, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya
Jln. Veteran Malang, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang, Jawa Timur, Indonesia

Diterima tanggal: 29 Januari 2020 Diterima setelah perbaikan: 15 April 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi potensi lokal dan permasalahan ekonomi masyarakat pesisir Pulau Giligenting, Kabupaten Sumenep, serta menganalisis strategi penghidupan masyarakat pesisir yang dilakukan dalam menyelesaikan permasalahan ekonominya. Penelitian ini dilakukan pada bulan April—September tahun 2019. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif dengan metode pengumpulan data melalui wawancara, observasi, dan studi literatur. Jenis informan dalam penelitian ini adalah perangkat desa, tokoh pemuda, dan masyarakat yang berprofesi sebagai nelayan dan petani, sedangkan data sekunder terdiri dari dokumen, seperti buku, jurnal, sumber dari arsip, dan dokumen resmi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa problematika masyarakat Pulau Giligenting adalah minimnya penduduk yang berusia produktif, kurangnya air untuk pertanian, hingga keberadaan perusahaan migas yang mengganggu mata pencaharian karena mencemari ekosistem laut sekitar. Namun untuk bertahan dari permasalahan tersebut, mereka tidak melakukan diversifikasi mata pencaharian, akan tetapi justru mengambil langkah untuk migrasi. Masyarakat Pulau Giligenting secara sosio-historis memang telah memiliki kebiasaan bermigrasi ketika dihadapkan dengan masalah ekonomi. Hingga kini, kebiasaan tersebut masih dipercaya sebagai jalan keluar dari masalah ekonomi, walaupun daerah mereka saat ini mempunyai potensi pariwisata yang menjanjikan bagi keberlangsungan hidup masyarakat Pulau Giligenting.

Kata Kunci: masyarakat pesisir; Pulau Giligenting; potensi lokal; strategi penghidupan; Sumenep

ABSTRACT

This study aims to identify the potency of natural resources and the problems which were economically encountered by Giligenting coastal community, and to analyze the livelihood strategies used to overcome their problems. The study was conducted in April until September 2019 with descriptive qualitative method. Data were collected through interview with selected informan, observation, and secondary data source. The informan of this study were village officials, youth leaders, fishers, and farmers, while secondary data were obtained from books, journals, sources from archives, and official documents. The result showed that Giligenting coastal community has been dealing with seasonal drought, contamination of mining activities and lack of human resources. Respond to their problems, Giligenting coastal community take strategies not only livelihood diversification but also migration to Jakarta City. The communities of Giligenting Island have a socio-historical habit to migrate as a believe to resolve their economic problems despite of the potential tourism area of Giligenting Island for the survival of its communities.

Keywords: coastal communities; Giligenting Island; local potency; livelihood strategies; Sumenep

*Korespondensi penulis:

Email: nyimasnadyaizana@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.8656>

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Indonesia sebagai negara kepulauan nyatanya belum mampu untuk mengangkat kesejahteraan masyarakat pesisir. Berdasarkan data Kementerian Kelautan dan Perikanan tahun 2015, jumlah kemiskinan di daerah pesisir mencapai 32,14% dari total jumlah penduduk miskin nasional (Sabarriman, 2017). Laporan terakhir BPS tahun 2015, angka kemiskinan masyarakat pesisir menunjukkan penurunan, menjadi sekitar 25% atau sekitar 7,87 juta rumah tangga miskin di wilayah pesisir, tetapi angka ini masih tergolong tinggi karena di lain pihak, data Potensi Desa (PODES) pada tahun 2018 menunjukkan bahwa dari 83.931 desa, sebanyak 15,32% merupakan desa pesisir tepi laut dan sekitar 21,82% penduduknya mempunyai sumber penghasilan utama pada subsektor perikanan. Angka ini menjadi bukti bahwa pemerintah Indonesia masih acuh terhadap seperempat penduduk Indonesia yang menetap di daerah pesisir, padahal Albert Begen mengatakan bahwa hampir 35% pendapatan negara bersumber dari hasil laut (Scoones, 2009). Data BPS menyebutkan bahwa periode Januari—November 2016—2017, nilai ekspor produk perikanan naik hingga 8,12%; dari US\$3,78 miliar pada tahun 2016 menjadi US\$4,09 miliar pada tahun 2017. Bahkan, hasil laut ini mampu berkontribusi sebesar 30% terhadap *Gross Domestic Product* (GDP). Ini merupakan angka yang sangat besar dan sangat disayangkan jika kegiatan ekspor hasil laut yang diselenggarakan oleh pemerintah masih belum berdampak signifikan terhadap kesejahteraan masyarakat pesisir.

Sebenarnya pemerintah telah menyusun beberapa program pemberdayaan untuk merespon isu kesejahteraan masyarakat pesisir, tetapi sayangnya belum dilaksanakan secara maksimal, seperti program pemberian kartu nelayan, dari total 8.077.719 rumah tangga perikanan, hanya ada 1.108.852 kartu nelayan yang disiapkan oleh negara; pemberian asuransi kepada nelayan, mandat Undang-Undang Nomor 7 Tahun 2016 tentang Perlindungan dan Pemberdayaan Nelayan, Pembudi daya Ikan, dan Petambak Garam, juga baru diberikan sekitar 143.600 asuransi kepada nelayan (Ambari, 2018). Laporan terbaru dari Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) Republik Indonesia per Agustus tahun 2019 juga menunjukkan bahwa hingga saat ini pemberian asuransi nelayan baru mencapai pada angka 1.152.177 nelayan (Susanto,

2019). Angka ini tentunya masih sangat jauh dari jumlah keseluruhan rumah tangga nelayan di Indonesia yang seharusnya ter-cover kebijakan tersebut.

Selain itu, permasalahan kultural pada kehidupan nelayan itu sendiri juga menjadi indikator penting yang ikut menentukan keberhasilan program pemberdayaan masyarakat pesisir. Gaya hidup yang tidak produktif dan tidak efisien, rendahnya tingkat pendidikan, ketergantungan pada tengkulak, serta rendahnya kompetensi penguasaan teknologi mesin-mesin perikanan menjadi permasalahan yang tidak pernah usai dan menghambat penuntasan kesejahteraan masyarakat pesisir (Zamzami, 2011). Oleh karena itu, untuk menuntaskan isu kesejahteraan masyarakat pesisir, diperlukan pengkajian dua sisi yang tidak terpisah dari sisi pemerintah dan masyarakat pesisir itu sendiri sehingga ada kesesuaian antara penyusunan pembangunan berhaluan kelautan dengan realitas yang terjadi di lapangan.

Masalah kemiskinan pada masyarakat nelayan sebagaimana yang dipaparkan di atas juga dijumpai pada masyarakat Giligenting. Pengamatan yang dilakukan pada bulan Juli 2019 memberikan gambaran kehidupan sehari-hari masyarakat Giligenting. Bentang alam di Pulau Giligenting membentuk aktivitas penduduknya dan memungkinkan munculnya beberapa mata pencaharian. Wilayah yang memiliki luas kurang lebih 30 km² ini dikelilingi oleh laut sehingga penduduknya banyak bekerja di sektor perikanan, seperti memancing ikan dengan alat tradisional, membuat keramba, dan membudi daya rumput laut. Hasil tangkapan sebagian dijual di pasar lokal dan sisanya dikonsumsi oleh rumah tangga mereka.

Penduduk Giligenting terlihat mengolah ladangnya dan mengusahakan beberapa tanaman, seperti jagung, ketela pohon, dan kelapa. Hasil panen jagung dan ketela pohon ditujukan untuk konsumsi rumah tangga, sedangkan hasil kelapa diperjualbelikan atau diproduksi menjadi minuman dan gula merah. Kegiatan pertanian juga dilaksanakan bersamaan dengan pemeliharaan ternak sapi yang digembalakan di pekarangan belakang rumahnya. Selain kegiatan perikanan, pertanian, dan penggembalaan ternak, penduduk Giligenting juga menekuni usaha kecil-kecilan, seperti toko kelontong dan warung makan. Kegiatan pariwisata sebenarnya sudah mulai menggeliat,

tetapi perkembangannya hanya terbatas di Desa Bringsang dengan destinasi andalan bernama Pantai Sembilan.

Potensi alam yang dikelola secara tradisional dan berorientasi pada subsisten menyebabkan penduduk mengalami kehidupan yang stagnan. Keberadaan dua perusahaan minyak, Santos Offshore dan Husky-Cnooc Madura Ltd (HCML), di sekitar Pulau Giligenting tidak memberikan dampak ekonomi dan sosial yang signifikan kepada masyarakat. Pada saat musim kemarau, petani di Giligenting tidak bisa lagi mengelola lahannya karena tipe pertanian mereka termasuk pertanian ladang kering. Pengairan yang umum dilakukan di lahan padi sawah tidak mungkin diterapkan di Pulau Giligenting.

Paparan di atas mungkin dapat menuntun pada asumsi tentang kondisi masyarakat Giligenting yang menderita kemiskinan karena tidak maksimalnya pengelolaan potensi laut dan keterbatasan sumber daya lahan untuk pertanian. Sayangnya, jika tidak memahami kehidupan mereka secara seksama dan mendalam, fenomena kemiskinan tidak akan terungkap muasalanya. Fenomena yang nampak di permukaan adalah masyarakat Giligenting berupaya menempuh strategi penghidupan berdasarkan potensi alam dan modal yang mereka miliki. Hal menarik yang ditawarkan oleh penelitian ini adalah penyajian upaya masyarakat Giligenting dalam memobilisasi potensi alam dan struktur sosial yang dibalut dalam strategi penghidupan masyarakat pesisir.

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang membahas strategi nafkah atau strategi bertahan hidup. Pertama, Karlita dan Pandjaitan (2017) menyatakan bahwa strategi bertahan hidup yang dilakukan oleh perempuan di daerah pesisir Dusun Muara, Desa Muara, Kabupaten Tangerang Banten adalah strategi bertahan hidup ekonomi dan sosial. Pada strategi bertahan hidup ekonomi, para perempuan di daerah tersebut mengikuti simpan pinjam, mengikuti paket hari raya, berinvestasi, melakukan berbagai pekerjaan, berbagi bahan makanan, dan berbagi aliran listrik. Strategi bertahan hidup sosial dilakukan dengan mengikuti arisan dan pinjaman. Kedua, hasil penelitian Widodo (2011) menyebutkan bahwa strategi nafkah rumah tangga nelayan miskin terdiri atas strategi ekonomi dan sosial. Strategi ekonomi dilakukan dengan cara melakukan pola nafkah ganda, yaitu memanfaatkan tenaga kerja rumah tangga dan migrasi, sedangkan strategi

sosial dilakukan dengan memanfaatkan ikatan kekerabatan yang ada. Kedua penelitian ini belum membahas mengenai bagaimana strategi masyarakat Pulau Giligenting yang letaknya jauh dari Ibu Kota Sumenep, sekitar 21,5 kilometer. Oleh karena itu, artikel ini memiliki tiga tujuan utama, pertama, mengidentifikasi potensi lokal yang dapat dimaksimalkan oleh masyarakat Pulau Giligenting untuk meningkatkan kesejahteraannya; kedua, mengidentifikasi permasalahan yang dihadapi oleh masyarakat Pulau Giligenting; ketiga, menganalisis strategi penghidupan masyarakat Pulau Giligenting dalam menghadapi permasalahan ekonominya.

Untuk mencapai tiga tujuan tersebut, artikel ini memegang asumsi bahwa manusia mempertahankan hidupnya sesuai dengan keadaan yang ada di sekitarnya dan tetap memperhatikan sistem nilai budaya yang berlaku, yaitu struktur sosial. Oleh karena itu, Scoones (1998) mengatakan bahwa kerangka kerja pada sistem penghidupan pedesaan yang berkelanjutan memiliki sejumlah elemen dasar. Pertanyaan kunci yang harus ditanyakan dalam analisis penghidupan berkelanjutan adalah beberapa konteks tertentu (mengatur kebijakan, politik, sejarah, agroekologi, dan kondisi sosial ekonomi) yang dikombinasikan dari sumber *livelihood* (berbagai jenis “modal”) yang menghasilkan kemampuan untuk mengikuti kombinasi pada strategi *livelihood* (intensifikasi/ekstensifikasi, diversifikasi *livelihood*, dan migrasi) dengan hasil dari ketertarikan di dalam kerangka kerja tersebut adalah proses kelembagaan (*embedded* dalam matriks kelembagaan formal dan informal) yang memediasi kemampuan untuk melaksanakan strategi tersebut dan mencapai atau tidak hasil seperti itu.

Perspektif *livelihood* dibangun melalui sebuah pandangan tentang bagaimana orang yang berbeda di tempat yang berbeda dapat hidup. Berbagai definisi ditawarkan dalam literatur, termasuk misalnya, “sarana untuk mencari nafkah” (Chambers, 1995) atau “kombinasi sumber daya yang digunakan dan kegiatan yang dilakukan untuk hidup”. Sebuah analisis deskriptif juga menggambarkan jaringan kegiatan dan interaksi kompleks yang menekankan keragaman cara orang memenuhi hidupnya. Strategi mata pencaharian juga dapat dipahami sebagai sarana untuk mengatasi gangguan eksternal dan mempertahankan kemampuan mata pencaharian (Wright *et al.*, 2016). Sejak 1990-an, analisis mata pencaharian ini dominan digunakan dalam pendekatan untuk memahami bagaimana penduduk pedesaan

mencari nafkah. Dalam beberapa dekade terakhir, beberapa lembaga, seperti FAO, UNDP, DFID, dan lain-lain, serta para peneliti telah mengembangkan kerangka kerja untuk menganalisis keberlanjutan mata pencaharian. Sebagian besar kerangka kerja ini serupa, perbedaannya terlihat pada perubahan terukur dalam berbagai faktor yang berkontribusi terhadap mata pencaharian: modal, proses kelembagaan, dan organisasi struktur, kerentanan mata pencaharian, strategi mata pencaharian, dan hasil (Carloni & Crowley, 2005; Fang *et al.*, 2014).

Kerangka mata pencaharian Scoones (Scoones, 1998) menunjukkan bahwa terdapat tiga kelompok besar *livelihood strategy* yang harus diidentifikasi. Tiga elemen tersebut adalah intensifikasi/ekstensifikasi pertanian, diversifikasi mata pencaharian, dan migrasi. Secara umum, ini mencakup berbagai pilihan terbuka untuk masyarakat perdesaan dalam mendapatkan lebih banyak mata pencaharian dari pertanian (termasuk pemeliharaan ternak, nelayan, dan kehutanan), seperti melalui proses intensifikasi (lebih banyak *output* per unit area melalui investasi modal atau peningkatan input tenaga kerja) atau ekstensifikasi (lebih banyak lahan untuk budi daya), diversifikasi ke berbagai kegiatan yang menghasilkan pendapatan di luar pertanian, bahkan pindah dan mencari mata pencaharian, baik sementara maupun permanen ke tempat lain. Selain itu, dapat juga dilakukan dengan kombinasi strategi bersama yang mungkin dapat dilakukan, yaitu (1) rekayasa sumber nafkah pertanian dengan melakukan intensifikasi atau ekstensifikasi pertanian. Intensifikasi pertanian berarti menambahkan input eksternal, yaitu teknologi dan tenaga kerja, sedangkan ekstensifikasi pertanian berarti memperluas lahan garapan; (2) keanekaragaman pola nafkah dengan cara mencari pekerjaan lain selain pertanian untuk menambah pendapatan, atau dengan mengerahkan tenaga kerja keluarga (ayah, ibu, dan anak) untuk ikut bekerja —selain pertanian— dan memperoleh pendapatan; serta (3) migrasi, merupakan usaha yang dilakukan dengan melakukan mobilitas ke daerah lain di luar desanya, baik secara permanen maupun sirkuler untuk memperoleh pendapatan (Scoones, 1998).

Kemampuan dalam strategi *livelihood* yang berbeda tergantung pada materi dasar dan *social*, *tangible*, dan *intangible asset* yang dimiliki setiap orang. Berdasarkan Departemen for International Development (1999), terdapat lima *livelihood assets*, di antaranya *human capital*, *natural capital*, *financial capital*, *social capital*, dan *physical capital*.

Berikut penjelasannya:

1. Modal alam, yaitu ketersediaan sumber daya alam (tanah, air, udara, sumber daya genetik, dan lain-lain) serta layanan lingkungan (siklus hidrologi, *pollution sinks*, dan lain-lain) yang sumber dayanya mengalir dan berguna untuk *livelihood*.
2. Modal ekonomi atau finansial, yaitu modal dasar (*cash*, kredit, debit, dan aset ekonomi yang lain, termasuk infrastruktur dasar serta peralatan dan teknologi produksi) yang penting untuk strategi *livelihood*.
3. Modal manusia, yaitu *skill*, pengetahuan, kemampuan untuk bekerja dan kesehatan yang baik serta kemampuan fisik yang penting untuk strategi *livelihood*.
4. Modal sosial, yaitu sumber daya sosial (jaringan, hubungan sosial, afiliasi, dan asosiasi) yang menggambarkan orang ketika melakukan strategi *livelihood* dan membutuhkan tindakan kolektif.
5. Modal fisik, terdiri dari infrastruktur dasar dan barang produksi yang dibutuhkan untuk menunjang mata pencaharian. Prasarana terdiri dari perubahan lingkungan fisik yang lebih produktif untuk membantu orang memenuhi kebutuhan dasar mereka. Barang produsen adalah alat dan perlengkapan yang digunakan seseorang agar lebih produktif.

Bagi Scoones (Scoones, 2009), langkah kunci dalam proses analisis kerangka di atas adalah mengidentifikasi sumber mata pencaharian (atau kombinasi modal) yang diperlukan untuk berbagai kombinasi *livelihood strategy*, misalnya, keberhasilan intensifikasi pertanian dapat menggabungkan akses modal alam (misalnya tanah, air, dan lain-lain) dengan modal ekonomi (misalnya teknologi, kredit, dan lain-lain), sedangkan dalam situasi lain, modal sosial (misalnya jaringan sosial yang terkait dengan kekeringan atau pengaturan pembagian kerja) mungkin juga lebih signifikan untuk dikombinasikan (Scoones, 2009). Oleh karena itu, penting untuk memahami dalam konteks yang dinamis dan historis, bagaimana sumber daya mata pencaharian yang berbeda dapat diurutkan dan digabungkan dalam menganalisis strategi penghidupan. Dengan menggunakan aset modal yang tersedia, orang akan terlibat dalam berbagai strategi mata pencaharian untuk mencapai tujuan mata pencaharian. Oleh karena itu, "strategi mata pencaharian" adalah berbagai kombinasi kegiatan

dan pilihan yang dibuat orang untuk mencapai tujuan mata pencaharian mereka (Carloni & Crowley, 2005). Kegiatan mata pencaharian ini terikat pada modal mata pencaharian karena mereka menentukan kemungkinan yang dapat terjadi pada rumah tangga pedesaan untuk mencapai tujuan yang terkait dengan pendapatan, keselamatan, dan kesejahteraan (van den Berg, 2010).

Strategi mata pencaharian nelayan memerlukan analisis yang berbeda karena mayoritas nelayan sering kali berada di bawah tingkat sosial ekonomi terendah di masyarakat. Hal ini disebabkan kurangnya organisasi, aset, fleksibilitas, dan tingkat kerentanan ekonomi yang tinggi pada kehidupan pesisir sehingga membuat nelayan memiliki modal lebih sedikit dan tidak mempunyai banyak opsi mata pencaharian lainnya. Banyak nelayan mempraktikkan penangkapan ikan sebagai mata pencaharian pilihan karena pengalaman mereka yang luas dalam perdagangan, keahlian biologis, dan kecintaan mereka pada kegiatan memancing. Nelayan hanya mempraktikkan spesialisasi tingkat rendah dan hanya mengandalkan penangkapan ikan sebagai mata pencaharian mereka (Giesbrecht, 2011; van Holt, 2012).

Di lain pihak, ketergantungan nelayan pada lingkungannya sangat mempengaruhi ekonominya. Perubahan lanskap dan input nutrisi terkait sistem pesisir secara langsung mempengaruhi komposisi komunitas laut yang mempengaruhi hasil tangkapan mereka. Sering kali perikanan dikelola berdasarkan faktor-faktor yang dianggap menentukan keberhasilan, padahal pada kenyataannya faktor-faktor ini mungkin dapat atau tidak dapat mendorong keberhasilan. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan nelayan, baik upaya tangkapan per unit, tangkapan total, harga yang dibayarkan per kg, atau laba, dapat berkontribusi pada identifikasi strategi yang dapat membantu nelayan dalam merespons perubahan (van Holt, 2012). Oleh karena itu, beberapa penelitian terbaru berusaha menambahkan faktor-faktor yang menentukan strategi mata pencaharian. Faktor-faktor ini termasuk perlindungan keanekaragaman hayati (Salafsky & Wollenberg, 2000), kesuburan tanah (Tittonell *et al.*, 2010), pariwisata (Giesbrecht, 2011; Mbaiwa, 2011), tanaman, kehutanan, dan produk ternak (Zenteno *et al.*, 2013), serta modal alam (Fang *et al.*, 2014). Berdasarkan hal tersebut, analisis strategi penghidupan nelayan dapat juga mengarah pada pendekatan faktor perubahan

lingkungan yang secara tidak sengaja membuat nelayan lebih berisiko, sehingga keahlian atau teknologi tidak lagi menguntungkan nelayan.

Pendekatan Ilmiah

Secara spesifik, penelitian ini dilakukan di Pulau Giligenting, terutama Desa Aenganyar, Desa Galis, Desa Bringsang, dan Desa Gedugan, Kabupaten Sumenep pada bulan April–September 2019. Keempat desa ini dipilih karena terkenal sebagai pusat Kecamatan Giligenting yang sekaligus merupakan desa yang terletak di Pulau Giligenting. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini ialah deskriptif kualitatif. Terdapat dua jenis data yang digunakan dalam penelitian ini, yaitu data primer dan sekunder. Data primer adalah data yang diambil dengan menggunakan teknik observasi (pengamatan) dan *interview* (wawancara). Penentuan informan yang digali datanya sebagai data primer menggunakan teknik *purposive sampling*, yaitu teknik menentukan informan sesuai kriteria yang telah ditentukan sebelumnya oleh peneliti. Informan yang diwawancarai oleh peneliti adalah perangkat desa, tokoh pemuda, dan masyarakat yang berprofesi sebagai nelayan dan petani. Jumlah informan sebanyak dua belas informan. Data sekunder diambil dari beberapa dokumen (buku, jurnal, sumber dari arsip, dan dokumen resmi). Setelah seluruh data terkumpul, peneliti melakukan analisis data. Teknik analisis data yang dilakukan adalah analisis data kualitatif. Analisis data kualitatif adalah proses mengorganisasikan dan mengurutkan data yang berupa kata dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema yang dapat menjawab hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data (Maloeng, 2018). Data kualitatif berupa data primer maupun sekunder diolah menggunakan tiga tahap kegiatan analisis, yaitu reduksi, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Pada penelitian ini, reduksi data dilakukan dengan cara menggolongkan hasil dari transkrip wawancara sehingga peneliti mengetahui mana yang akan digunakan untuk mendeskripsikan potensi desa yang ada di Giligenting dan mana yang digunakan untuk menganalisis strategi penghidupan masyarakat Giligenting. Data yang sudah direduksi akan disajikan dalam bentuk deskripsi dan diharapkan dapat menjawab perumusan masalah yang telah ditetapkan, kemudian ditarik kesimpulan dari data primer dan sekunder yang telah direduksi. Setelah mereduksi, peneliti mendeskripsikan secara detail untuk menjawab rumusan masalah

mengenai gambaran potensi desa di Giligenting dan menjelaskan untuk menganalisis strategi penghidupan masyarakat setempat.

POTENSI KEPULAUAN DAN DINAMIKA MASYARAKAT PULAU GILIGENTING

Berdasarkan Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Sumenep (2018)—Kecamatan Giligenting Dalam Angka 2018—terdapat delapan desa, yaitu Desa Galis, Desa Gedugan, Desa Bringsang, Desa Aenganyar, Desa Lombang, Desa Jate, Desa Banburu, dan Desa Banmalang. Apabila dilihat melalui citra satelit, kedelapan desa ini terletak di dua wilayah kepulauan, yaitu Pulau Giligenting dan Pulau Gili Raja. Penelitian ini difokuskan di Pulau Giligenting karena letak pulau tersebut menjadi satu dengan pusat pemerintahan Kecamatan Giligenting. Pulau Giligenting terdiri atas empat desa, yaitu Desa Galis, Desa Gedugan, Desa Bringsang, dan Desa Aenganyar. Keempat desa ini merupakan desa pantai dengan kondisi jenis tanahnya adalah tanah kering. Menurut publikasi BPS Kabupaten Sumenep (2017)—Kecamatan Giligenting Dalam Angka Tahun 2017—, kebanyakan penggunaan lahan untuk ladang dan sisanya untuk tambak/kolam. Desa Galis memiliki 424,24 ha untuk ladang dan 0,92 ha untuk tambak/kolam; Desa Gedugan terdapat 351,00 ha untuk ladang dan 4,32 ha untuk tambak/kolam; Desa Bringsang 218,00 ha untuk ladang dan 0,14 untuk tambak/kolam; serta Desa Aenganyar terdapat 158,49 ha untuk ladang.

Apabila ditilik lebih lanjut berdasarkan hasil penelitian dan data BPS Kabupaten Sumenep (2018)—Kecamatan Giligenting Dalam Angka 2018—, Desa Aenganyar memiliki luas wilayah 3,39 km² dan dikenal sebagai pusat pulau karena tersedianya pelayanan dan fasilitas publik yang memadai, yaitu puskesmas, pasar, kantor kecamatan, PLN, KUA, pendidikan SD—MA dan Bank Perkreditan Rakyat (BPR). Desa Galis memiliki luas wilayah 6,60 km² dan merupakan desa yang paling luas dibandingkan dengan Desa Gedugan, Desa Bringsang, dan Desa Aenganyar. Pertanian di desa tersebut hanya mengandalkan musim hujan sehingga mereka hanya melakukan panen jagung satu tahun sekali. Terdapat ruang baca di salah satu rumah warga yang diperuntukkan untuk anak-anak sampai remaja dan terdapat potensi wisata berupa Pantai Sorok yang dikembangkan oleh pemerintah desa. Desa Gedugan memiliki luas wilayah 5,26 km². Desa Gedugan dikelilingi oleh pantai, dari Pantai Pasir Putih sampai dengan

Pantai Kahuripan. Kondisi geografis seperti itu membuat kebanyakan warganya memiliki mata pencaharian sebagai nelayan sehingga memiliki kelompok nelayan. Kelompok nelayan di Desa Gedugan setiap tahunnya selalu melakukan ritual atau acara "petik laut". Acara ini diselenggarakan tiga hari berturut-turut, dengan mendatangkan ustaz dan mengadakan slametan. Ritual ini merupakan aktualisasi dari rasa syukur mereka. Saat ini, Desa Bringsang telah menjadi inspirator desa-desa tetangga, seperti Galis, Gedugan, dan Aenganyar. Meskipun desa ini baru berkembang dan dikenal akan perkembangan pantai sembilan-nya, berdasarkan informasi dari situs web Kabupaten Sumenep, Desa Bringsang mampu meraih prestasi sebagai wisata pantai terbaik nomor dua di Jawa Timur pada tahun 2018.

Terdapat perbedaan karakteristik antara masyarakat agraris dan masyarakat pesisir. Menurut Satria (2015), secara sosiologis karakteristik masyarakat pesisir berbeda dengan karakteristik masyarakat agraris. Hal ini dikarenakan adanya perbedaan karakteristik lingkungan dan sumber daya yang dihadapi. Masyarakat agraris yang direpresentasikan oleh kaum tani menghadapi sumber daya yang terkontrol, yakni pengelolaan lahan untuk produksi komoditas dengan hasil yang relatif dapat diprediksi, sedangkan nelayan menghadapi sumber daya yang hingga saat ini masih bersifat akses terbuka (*open access*). Karakteristik sumber daya seperti ini mengakibatkan nelayan harus berpindah-pindah untuk memperoleh hasil yang maksimal, sehingga elemen risiko masyarakat pesisir sangat tinggi (Satria, 2015). Selain itu, tidak sedikit nelayan yang juga merangkap sebagai petani, tetapi perlu ditunjang oleh kondisi ekosistem yang memungkinkan, seperti ketersediaan area lahan persawahan di sekitar pantai. Terdapat musim-musim tertentu bagi nelayan untuk turun ke sawah, sementara pada musim lainnya mereka kembali melaut. Rangkaian pekerjaan tersebut merupakan bagian dari pola adaptasi masyarakat pesisir terhadap kondisi ekologi yang mereka hadapi.

Hal ini juga ditemukan pada masyarakat Giligenting, bahwa mereka melakukan strategi nafkah untuk bertahan hidup. Salah satu bentuk strategi mereka adalah migrasi. Masyarakat Giligenting lebih sering memilih untuk pergi merantau ke luar Pulau Madura dan anak-anak mereka dititipkan kepada orang tua yang masih menetap di Giligenting atau ditempatkan di pondok pesantren agar pendidikan agama tidak luntur. Hal

ini didukung dengan dikenalnya Madura sebagai *pulau santri* karena banyaknya jumlah pesantren, mulai dari Kabupaten Bangkalan hingga Sumenep. Bahkan, di pulau-pulau kecil juga banyak terdapat pondok pesantren karena masyarakat Madura hampir 100% beragama Islam. Salah satu faktor yang menopang kuatnya agama Islam di Madura adalah pondok pesantren (Syamsuddin, 2019). Berdasarkan publikasi, angka datang dan pergi di Kecamatan Giligenting dari tahun 2017—2018 juga masih menunjukkan angka ketimpangan. Tabel 1 menunjukkan jumlah penduduk datang dan pergi.

Tabel 1 menunjukkan bahwa angka ketimpangan penduduk datang dan pergi masih menunjukkan margin yang besar. Angka penduduk pergi tidak sebanding dengan angka penduduk datang, hal ini mengisyaratkan bahwa banyak penduduk Giligenting yang pada akhirnya memutuskan untuk menetap di daerah migrasi. Selain itu, menurut Sekretaris Desa Aenganyar, data tersebut adalah data yang berhasil dihimpun oleh pihak kecamatan. Kenyataan di lapangan menunjukkan masih banyaknya penduduk migrasi yang belum terdata sehingga data tersebut adalah data yang dilaporkan oleh masing-masing desa. Bahkan, Sekretaris Desa Aenganyar hampir memastikan bahwa angka migrasi di Pulau Giligenting mencapai angka 90% penduduk, sedangkan 10% sisanya adalah orang tua perantau yang tidak ikut bermigrasi (hasil wawancara dengan Sekretaris Desa Aenganyar pada tanggal 24 Juli 2019).

PERMASALAHAN YANG DIHADAPI MASYARAKAT PULAU GILIGENTING

Hasil penelitian menunjukkan bahwa problematika yang dihadapi pada keempat desa yang menjadi lokasi penelitian secara garis besar adalah sama. Pertama, banyaknya penduduk usia produktif lebih memilih meninggalkan daerah asal untuk mencari mata pencaharian. Hal ini terjadi karena masih tingginya *mindset* bahwa bekerja di

kota-kota besar lebih menguntungkan daripada di daerah asal. Akibatnya, Pulau Giligenting kini lebih dominan dihuni oleh penduduk usia nonproduktif yang hanya hidup dengan mengandalkan uang kiriman dari keluarganya yang bermigrasi. Bahkan, hasil penelitian menunjukkan bahwa dalam satu bulan data pengiriman uang di kantor pos, mencatat hampir 2 miliar rupiah uang dikirimkan ke Giligenting. Hal ini menjadi bukti bahwa banyaknya masyarakat Giligenting yang melakukan migrasi untuk menambah penghasilan. Hal ini diperkuat dengan pernyataan salah satu informan (perangkat Desa Gelis) yang menjelaskan jumlah uang yang berputar di Giligenting, sebagai berikut:

“Orang yang kerja merantau ketika pulang ke Giligenting bisa menghabiskan uang sebesar 70 juta rupiah per tiga bulan. Cara menggunakan uang sederhananya begini, kalau bulan Sya’ban, Ramadhan sama Syawal, harga ikan di sini naik harganya, jadi uangnya dibelanjakan buat itu. Jadi orang-orang di sini pas bulan-bulan tersebut banyak yang puasa buat beli ikan dulu, istilahnya ngalah dulu karena harganya naik bisa tiga kali lipat.”

(Hasil wawancara pada tanggal 23 Juli 2019)

Kota yang paling sering menjadi tujuan adalah kota besar seperti Jakarta, Semarang, Tegal, dan Bandung. Besarnya penghasilan yang mereka terima dari kota-kota tersebut semakin memperkuat *mindset* keberuntungan di kota-kota besar. Bahkan, *mindset* migrasi ini sampai memunculkan anggapan yang mengatakan bahwa *“lebih baik memelihara cucu daripada memelihara sapi”*, karena jika mengasuh cucu maka kehidupannya dapat bergantung dengan kiriman. Memang sejak lama remitansi telah dianggap sebagai pusat penghidupan dan perubahan dalam perekonomian di suatu pulau karena selalu dianggap mampu meningkatkan perekonomian secara cepat (Connell & Conway, 2000). Hal ini

Tabel 1. Jumlah Penduduk Datang dan Pergi di Kecamatan Giligenting Tahun 2017-2018.

Desa	Datang		Pergi	
	2017	2018	2017	2018
Galis	-	5	29	48
Bendungan	-	3	20	18
Bringsang	-	2	49	22
Aenganyar	5	5	42	25

Sumber: BPS Kabupaten Sumenep, 2019

diperkuat dengan pernyataan salah satu informan yang bermata pencaharian sebagai petani.

"Pada saat musim kemarau, petani/warga sini menunggu kiriman dari keluarganya yang bekerja di Jakarta. Bisa dilihat di kantor pos kiriman per bulannya ke sini berapa, belum yang tidak lewat kantor pos. Sampai memunculkan mindset 'lebih baik memelihara cucu daripada memelihara sapi' karena kenapa, kalau mengasuh cucu/anak orang yang merantau akan mendapat kiriman per bulan daripada berternak."

(Hasil wawancara pada tanggal 29 Juli 2019)

Problem migrasi ini juga semakin meluas ketika masyarakat Pulau Giligenting hanya memanfaatkan uang remitansi untuk kebutuhan dasar, seperti rumah, pakaian, dan makanan, tanpa mempertimbangkan investasi jangka panjang. Kecenderungan ini sangat terlihat terutama di Desa Galis, persaingan pembangunan rumah antar masyarakat sangat terlihat jelas. Penggunaan uang remitansi memang dapat membantu kenaikan status sosial-ekonomi (Ahlburg, 1991; Marshal, 1984). Di sisi lain, hal ini diklaim akan merugikan prospek jangka panjang bagi masyarakat karena mereka tidak mengubah atau meremajakan sektor ekonomi pedesaan, mereka justru mengabadikan keterbatasan kemiskinan struktural mereka (Mandle, 1996; Rubenstein, 1983). Selain itu, dalam hal hubungan sosial, konsekuensi negatif dari pengiriman uang dapat melemahkan hubungan sosial, peran gender keluarga, dan pengaturan tenaga kerja, serta pelebaran stratifikasi sosial berdasarkan sumber kekayaan eksternal, daripada diferensiasi kelayakan komunal (Branda-Shute & Brana-Shute, 1982).

Permasalahan berikutnya adalah masalah air di sektor pertanian. Jenis kontur tanah yang tandus mengakibatkan masyarakat Giligenting harus menggunakan sistem pengairan sumur dan tadah hujan. Sayangnya, hal ini tetap menjadi masalah karena kurangnya curah hujan dan tingkat *evapotranspiration* yang tinggi di daerah pulau membuat masalah air sulit diselesaikan (Papadimitriou *et al.*, 2019), padahal, jaminan kualitas air yang tepat untuk irigasi juga penting untuk daya saing ekonomi dan mendukung kualitas produk pertanian (Attard & Azzopardi, 2005). Hal ini menjadi penting karena beberapa studi menunjukkan bahwa budi daya pertanian

mampu meningkatkan perekonomian masyarakat pulau setidaknya 3—4% dari penghasilan sehari-hari (Robert *et al.*, 2015).

Selain itu, para petani juga mengalami kekurangan pupuk dan obat tanaman. Akibatnya, mereka sering mengalami kerugian pada saat pascapanen. Segala upaya telah dilakukan oleh penyuluh lapang dari Dinas Pertanian, Bapak Budi, tetapi petani masih mengeluh sehingga kondisi tanaman saat panen tidak berisi, akibatnya sulit untuk dijual ke pasar. Oleh karena itu, masyarakat pulau umumnya memanfaatkan hasil pertanian hanya dalam hal kuantitas, sementara kualitasnya memang selalu buruk karena gangguan garam dan polusi nitrat (Aparicio *et al.*, 2019; Viola *et al.*, 2014). Komoditas tanaman lain yang mayoritas ditanam oleh petani Pulau Giligenting adalah jagung dan pepaya sehingga aktivitas tanam hanya dilakukan di musim hujan saja, artinya masyarakat Pulau Giligenting hanya dapat menikmati hasil panen setahun sekali sehingga sektor pertanian hanya dimanfaatkan sebagai penghasilan tambahan atau bahkan hanya untuk dikonsumsi sendiri.

Masalah selanjutnya yang tidak kalah penting adalah keberadaan perusahaan-perusahaan migas di area perairan Pulau Giligenting. Bagaimanapun, eksplorasi perusahaan-perusahaan tersebut sangat mempengaruhi ekosistem laut di sekitar Pulau Giligenting karena pencemaran yang dihasilkan oleh penambangan minyak di laut lepas selalu berdampak signifikan pada degradasi keanekaragaman hayati laut (Putri *et al.*, 2016). Sebuah studi di sekitar Pulau Giligenting juga telah membuktikan bahwa keanekaragaman hayati di Pulau Gelinting mulai menunjukkan penurunan kualitas (Islam *et al.*, 2019). Kondisi inilah yang kemudian berdampak besar pada rantai ekonomi masyarakat Pulau Giligenting, karena mayoritas masyarakat Pulau Giligenting menggantungkan kehidupannya pada hasil laut.

Pulau Giligenting sendiri memang tergolong sebagai area yang dijuluki sebagai area Pulau Segitiga Emas. Pulau Segitiga Emas ini terdiri atas Pulau Gili Iyang, Gili Labak, dan Giligenting yang letaknya saling berdekatan dan membentuk garis segitiga. Penamaan tersebut jika ditelaah dalam perspektif ekonomi lokal bertujuan untuk mengangkat ikon-ikon yang dimiliki oleh tiga pulau tersebut. Hal ini dikarenakan selain adanya potensi pantai yang indah, tiga pulau itu dikenal sebagai pulau yang mempunyai aset bernilai jangka panjang, salah satunya sebagai area yang mempunyai

titik migas (Blok Maleo). Bahkan, besarnya penghasilan minyak yang mampu dihasilkan dari Blok Maleo mampu menimbulkan konflik antara pemerintah pusat dan pemerintah lokal. Konflik ini berkaitan dengan perebutan dana bagi hasil antara perusahaan dan pemerintah yang mampu mencapai angka 100 miliar rupiah per tahun (Huda & Yunas, 2017). Walaupun demikian, pemerintah setempat harus tetap mempertimbangkan kelangsungan rantai ekonomi masyarakat sebelum memberikan izin penambangan kepada sebuah perusahaan. Jika tidak, hal ini dapat berdampak pada kelangsungan kehidupan lokal masyarakat Pulau Giligenting.

STRATEGI PENGHIDUPAN MASYARAKAT PESISIR DI PULAU GILIGENTING

Aspek Sosio-Historis yang Mempengaruhi Strategi Penghidupan Masyarakat Pulau Giligenting

Seperti yang dinyatakan oleh Scoones (1998, 2009) bahwa strategi penghidupan masyarakat pedesaan dapat dilakukan dengan menjabarkan konteks daerah tersebut. Secara garis besar, cara strategi bertahan hidup masyarakat Pulau Giligenting adalah selalu menyesuaikan dengan konteks lingkungan sekitar. Berdasarkan hasil penelitian Purba (2016), sekitar tahun 1950, masyarakat Giligenting mempunyai hasil pertanian gula siwalan dan jagung. Pada masa itu, hasil pertaniannya ditukar ke Situbondo dan Bondowoso dengan menerapkan model transaksi barter. Mereka menggunakan perahu layar, berangkat sore hari dan tiba di lokasi sasaran sekitar dua sampai dengan tiga hari. Pada saat balik, warga biasanya membawa padi, gula pasir, dan sayuran. Pada tahun itu, masyarakat juga masih menerapkan pola melaut dengan menggunakan sistem tradisional atau sistem kearifan lokal nelayan, yaitu dengan menyesuaikan tanggal dan kondisi musim. Pada tahun 1960—1980, masyarakat Giligenting menerapkan strategi bertahan hidup dengan pola aktivitas pelayaran kayu di lintas provinsi. Pada masa itu, pemilik kapal merupakan kalangan dari kelas atas, mereka sukses bahkan pernah mempunyai lahan yang berada di Sumatra dan Kalimantan. Satu kali pelayaran membutuhkan waktu 2—3 bulan, sampai akhirnya para awak kapal mendapatkan upah sebesar 3—4 juta rupiah sesuai dengan posisi awak kapal, misalnya berperan sebagai teknisi mesin, koki masak, kapten, dan lainnya. Pada masa itu, masyarakat Giligenting mengalami kepesatan pertumbuhan

ekonomi keluarga. Bentuk rumah-rumah warga mulai meniru atau imitasi terhadap bentuk rumah yang berada di daratan. Namun sayangnya, aktivitas pelayaran hanya mampu beroperasi selama 20 tahun lamanya. Setelah rezim orde baru terdapat peraturan yang melarang *illegal logging* sehingga lambat laun banyak pemilik kapal menjual kapalnya di beberapa wilayah, harga satu kapal ada yang sampai 500 juta bahkan 1 miliar rupiah.

Pada tahun 1985—1990, masyarakat Giligenting mengalami musim paceklik dari mata pencaharian utama mereka (Purba, 2016). Era krisis yang dialami oleh masyarakat Giligenting akhirnya menimbulkan banyak warga mencari cara alternatif untuk menggantikan situasi. Pada tahun 1990, kalangan laki-laki yang berada di Giligenting bermigrasi ke beberapa kawasan perkotaan, seperti Jakarta, Surabaya, Tegal, Semarang, Samarinda, Pontianak, Kalibaru, Serang, dan kota lainnya. Pada masa itu, Pulau Giligenting dikenal sebagai Pulau Putri, sebab kondisi pulau yang banyak dihuni oleh kalangan istri atau ibu-ibu yang ditinggal suaminya merantau. Pada tahun 1993—1995, perilaku merantau tersebut dirasa bisa menjawab kondisi ekonomi, akhirnya para kalangan laki-laki tidak lagi merantau sendiri, mereka membawa istrinya. Hasil merantau atau migrasi kemudian dibuat untuk merenovasi rumah dan mengembangkan modal kembali untuk anak-anaknya yang lulus SMP. Pola ini terus berlanjut hingga saat ini tahun 2019. Bahkan, prinsip orang Giligenting saat ini adalah mereka boleh saja menetap di wilayah perkotaan, tetapi tidak meninggalkan kebiasaan dan nilai-nilai kampung halamannya. Hal ini dibuktikan dengan banyaknya warga Giligenting yang pulang kampung saat bulan puasa dan lebaran untuk bertemu dengan orang tua maupun sanak saudara dan keluarganya yang selama ini ditinggalkan ke perkotaan.

Informasi di atas menunjukkan bahwa secara sosio-historis, merantau adalah salah satu strategi hidup masyarakat Pulau Giligenting ketika terjadi hal buruk pada mata pencaharian utama mereka. Kegiatan merantau sudah menjadi budaya turunan dari budaya melayar yang telah bertahun-tahun dilakukan oleh warga Kepulauan Giligenting sehingga jika saat ini hampir 80% dari keseluruhan total jumlah penduduk Giligenting lebih memilih merantau karena kondisi Pulau Giligenting yang semakin hari semakin menunjukkan hal buruk, seperti masalah air, hingga hasil laut yang tidak menentu karena keberadaan perusahaan semakin membuat masyarakat Giligenting berbondong-

bondong untuk pergi mencari mata pencaharian baru di kota-kota besar.

Modalitas dalam Strategi Penghidupan Masyarakat Giligenting

Strategi penghidupan yang dilakukan oleh masyarakat Giligenting adalah menyesuaikan dengan kondisi lingkungan. Kondisi seperti ini membuat warga Kepulauan Giligenting memanfaatkan berbagai modal untuk dapat bertahan hidup di Kepulauan Giligenting, di antaranya dengan memanfaatkan modal alam. Modal alam di sini adalah keseluruhan potensi alam yang dimiliki oleh masyarakat Giligenting. Ketika terjadi hal buruk dalam mata pencaharian utama mereka, masyarakat Giligenting akan memanfaatkan potensi alam mereka sebagai alternatif penghasilan mereka. Potensi alam Pulau Giligenting yang dipenuhi dengan keindahan pesisir pantainya menjadi daya tarik tersendiri bagi masyarakat luar. Inilah yang kemudian dimanfaatkan oleh masyarakat Pulau Giligenting, yaitu dengan membuka daerahnya sebagai kawasan pariwisata. Pantai Sembilan, Pantai Pasir Putih, Pantai Kahuripan, dan Pantai Sorok adalah pantai-pantai yang berhasil dikembangkan oleh masyarakat sebagai pantai wisata di Pulau Giligenting. Akan tetapi, di balik kesuksesan pengembangan wisata tersebut, masih terdapat masalah dalam pelaksanaannya, yaitu banyaknya kalangan kiai yang menganggap bahwa keberadaan wisata akan membawa kemaksiatan. Tetapi dengan adanya mediasi oleh pemerintah desa, wisata pantai tersebut dapat tetap berjalan dengan kesepakatan bahwa pihak pengelola akan melarang wisatawan yang menggunakan pakaian bikini. Bahkan, di beberapa tempat telah diberi imbauan agar tidak menggunakan baju bikini.

Untuk mengembangkan wisata pantai tersebut, masyarakat lokal juga menggunakan modal sosialnya. Modal sosial ini berupa jaringan sosial yang dimanfaatkan oleh masyarakat Giligenting untuk mengangkat kegiatan pariwisatanya. Ini terlihat ketika mereka mendatangkan investor-investor lokal untuk bersama-sama mengembangkan pariwisata di Pulau Giligenting sehingga secara tidak langsung mereka juga sedang memanfaatkan modal ekonominya, tetapi modal ekonomi mereka didapat dari penggunaan modal sosial. Inilah yang dimaksud Scoones (2009) bahwa sering kali individu atau kelompok menggunakan strategi penghidupannya dengan mengkombinasikan modal sosial dan modal

ekonomi. Hal ini terjadi karena penggunaan satu modal pasti berhubungan dengan penggunaan modal-modal lainnya. Oleh karena itu, kombinasi modal-modal ini menjadi sangat berpengaruh sebagai upaya untuk bertahan hidup.

PEMANFAATAN LIMA KOMPONEN MODAL UNTUK STRATEGI PENGHIDUPAN

Identifikasi Modal Manusia

Masyarakat Pulau Giligenting memiliki banyak potensi yang dapat membantu kesejahteraan masyarakat sekitar. Potensi modal manusia yang dimiliki masyarakat Giligenting berupa keterampilan dalam mengolah makanan lokal, seperti produk gula siwalan, kue bapel, petis madura, dan abon ikan tuna. Ketiga produk ini sebenarnya mempunyai potensi besar untuk dijual di pasaran karena hasil penelitian menunjukkan bahwa permintaan atas gula siwalan terbilang sangat banyak, yaitu sekitar satu ton dalam satu bulan, tetapi karena minimnya minat masyarakat untuk mengembangkan produk tersebut, masyarakat tidak mampu memenuhi permintaan pasar, padahal produk-produk tersebut telah dibantu secara serius oleh pemerintah daerah setempat melalui Badan Usaha Milik Desa (BUMDes). Selain itu, kue bapel juga memiliki permintaan yang tinggi. Dalam satu hari rata-rata penjual bapel dapat menjual sekitar 50—70 bungkus kue bapel. Hal ini masih ditunjang permintaan di bulan-bulan tertentu, seperti pada bulan *Syawal*, *Muharram*, dan *Dhulhijjah*. Permintaan bapel pada bulan-bulan tersebut naik hingga 3 kali lipat karena banyak masyarakat perantau yang mudik dan kemudian kembali dengan membawa oleh-oleh produk makanan tersebut.

Identifikasi Modal Alam

Selain potensi *skill* dalam mengolah produk makanan, seperti diuraikan sebelumnya, potensi keindahan alam merupakan potensi yang memiliki daya pikat tersendiri sebagai modal alam masyarakat Giligenting. Masyarakat sendiri juga telah memanfaatkan potensi tersebut sebagai sebuah strategi alternatif penghidupan mereka, hanya saja kelembagaannya belum teratur. Oleh karena itu, keterlibatan masyarakat dan peran aktif pemerintah sangat diperlukan agar pariwisata dapat dilaksanakan secara keberlanjutan. Hal ini menjadi penting karena pengembangan pariwisata berkelanjutan harus didasarkan pada perlindungan dan peningkatan peluang untuk masa depan, dan pemerintah adalah *stakeholder* yang mempunyai

peran besar dalam mewujudkan hal tersebut. Hal ini dianggap mengarah kepada pembatasan pengelolaan semua sumber daya sehingga kebutuhan ekonomi, sosial, dan estetika dapat dipenuhi dengan tetap mempertahankan integrasi budaya, proses esensial ekologis, keanekaragaman hayati, dan sistem pendukung kehidupan. Untuk itu, potensi pariwisata ini seharusnya bisa dijadikan salah satu modal untuk pemberdayaan masyarakat.

Penggunaan konsep *Community Based Tourism (CBT)* membantu mengarahkan kegiatan pariwisata di Pulau Giligenting menjadi pariwisata berbasis komunitas. “Komunitas” tersebut secara sukarela didorong untuk memahami ruang-ruang pariwisata, dan selanjutnya pengunjung dapat berinteraksi dengan masyarakat lokal untuk sebuah pengalaman pariwisata. Hanya dengan pendekatan CBT ini manfaat pariwisata dapat dirasakan oleh masyarakat, yaitu melalui sebuah program pengembangan masyarakat, pengembangan kapasitas, kontrol lokal, dan pengembangan perusahaan lokal, mata pencaharian berkelanjutan dan pengentasan kemiskinan di lingkungan pariwisata (Dangi & Jamal, 2016). Oleh karena itu, peran *stakeholder* dalam menekan berbagai kepentingan sangat penting agar manfaat pariwisata dapat dirasakan secara maksimal oleh masyarakat. Kombinasi antara pengelolaan pariwisata dan pengembangan produk lokal menjadi potensi yang sangat besar jika dijalankan secara maksimal. Keberhasilan kegiatan pariwisata juga dapat menunjang pemasaran bagi produk lokal, begitu pula sebaliknya. Dengan demikian, keberhasilan ini diharapkan dapat menekan angka migrasi di Pulau Giligenting karena adanya penghasilan masyarakat lokal yang meningkat dan opsi diversifikasi mata pencaharian di Pulau Giligenting menjadi bertambah.

Identifikasi Modal Sosial

Potensi selanjutnya yang tidak kalah penting adalah modal sosial yang berupa jaringan sosial masyarakat Giligenting dengan masyarakat yang bermigrasi ke kota-kota besar. Bagaimanapun juga, masyarakat yang bermigrasi merupakan potensi kuat yang dapat diandalkan oleh masyarakat Giligenting sebagai target pemasaran produk makanan maupun wisata. Banyaknya masyarakat Giligenting yang tersebar di berbagai daerah dapat memudahkan untuk promosi potensi lokal. Sebagaimana yang telah dilakukan oleh beberapa pelaku usaha bapel, mereka menjadikan penduduk migrasi sebagai target pasar utama

mereka sehingga produk mereka dapat dikenal di beberapa daerah. Hal ini seharusnya juga berlaku untuk promosi produk makanan lainnya dan produk-produk pariwisata.

Hal tersebut nampaknya mempraktikkan model modal sosial dari Fukuyama (1995). Dia melihat modal sosial sebagai kemampuan yang muncul dari prevalensi kepercayaan dalam masyarakat atau bagian tertentu dari itu. Dia memperlihatkan peran kepercayaan dalam kinerja ekonomi. Meskipun faktor teknologi, pasar, dan modal manusia berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi, Fukuyama (1995) menyimpulkan bahwa bahan utama dalam menghasilkan pertumbuhan adalah modal sosial yang menghubungkan budaya kepercayaan, atau, seperti yang disebutkan sebagai “*spontaneous sociability*” (Ferragina & Arrigoni, 2017; Fukuyama, 2001; Jackman & Miller, 1998). Jaringan sosial antara masyarakat Giligenting dengan penduduk migran di daerah merupakan jaringan yang sangat kuat. Rata-rata mereka merupakan anggota keluarga yang memiliki hubungan darah sehingga tingkat kepercayaan antar mereka sangat kuat. Hal ini dapat dijadikan potensi pasar bagi produk lokal yang dapat membantu mendongkrak perekonomian kepulauan.

Identifikasi Modal Ekonomi

Pada modal ekonomi, masyarakat Giligenting memiliki potensi dengan adanya pemanfaatan uang remitansi. Dengan adanya perputaran uang tersebut, masyarakat Giligenting seharusnya dapat mengembangkan banyak usaha lokal. Selama ini penggunaan uang remitan masih bersifat konsumtif. Oleh karena itu, perlu adanya pembinaan penggunaan uang remitan untuk kegiatan produktif. Dalam hal ini, peran pemerintah setempat menjadi penting sebagai salah satu pengatur pengembangan usaha lokal. Pembinaan pemberdayaan masyarakat lokal dalam memanfaatkan uang remitan perlu diadakan sebagai bentuk upaya peningkatan produktivitas ekonomi lokal. Hal ini dikarenakan jumlah uang beredar di masyarakat merupakan potensi modal ekonomi yang dapat dimanfaatkan sebagai perputaran roda ekonomi daerah. Dengan demikian, pertumbuhan ekonomi daerah dapat berjalan dengan maksimal.

Identifikasi Modal Fisik

Pada modal fisik, masyarakat Giligenting memanfaatkan potensi laut. Mereka yang menetap di pulau tersebut mempunyai rutinitas memancing,

mencari cumi-cumi, kerang, dan bekerja di bidang jasa transportasi laut. Masyarakat Giligenting menyeberang dari Pulau Giligenting ke Pulau Madura setiap hari sehingga Pulau Giligenting memiliki dua pelabuhan yang terletak di Desa Aenganyar dan Desa Beringsang. Aktivitas pelabuhan ini dimulai pukul 06.00—17.00 WIB. Pelabuhan ini digunakan untuk mengirimkan barang-barang kebutuhan pokok masyarakat Giligenting, transportasi bagi guru, polisi, warga setempat, dan antar jemput wisatawan ke Pantai Sembilan. Dalam hal penanganan air bersih, masyarakat Giligenting menggunakan air sumur. Kualitas air sumur dipengaruhi oleh letak rumah. Air sumur yang terletak dekat dengan pantai maka airnya sedikit asin, sedangkan air sumur yang letaknya jauh dari pantai memiliki kualitas air yang cukup bagus untuk dikonsumsi rumah tangga. Mengenai akses informasi, pulau ini terdapat listrik PLN dan tower Telkomsel sehingga masyarakat dapat menyesuaikan perkembangan teknologi.

PENUTUP

Potensi lokal yang dapat dioptimalkan di Pulau Giligenting dapat dibedakan menjadi dua, yaitu potensi alam dan potensi sumber daya manusia. Wilayah Giligenting memang kurang produktif untuk usaha pertanian karena hanya memungkinkan untuk ditanami palawija yang dipanen setahun sekali. Usaha pertanian tidak lebih dari bentuk aktivitas mengisi waktu luang sebab kebutuhan subsisten masyarakat banyak dicukupi oleh kiriman keluarga di perantauan. Sebaliknya, wilayah laut sekitar Giligenting sangat berpotensi untuk aktivitas penangkapan ikan dan budi daya rumput laut. Sayangnya usaha ini masih dilakukan secara tradisional dan berorientasi subsisten sehingga hasil yang didapatkan tidak mampu menggerakkan perekonomian secara masif. Sebenarnya Pulau Giligenting bisa dikembangkan menjadi wisata bahari yang dikelola dengan konsep *Community Based Tourism*. Di pulau ini hanya Desa Bringsang yang dapat menginisiasi pengelolaan potensi alam menjadi destinasi wisata bernama Pantai Sembilan. Hal ini tidak lepas dari keberadaan elite lokal yang mampu menjalin jejaring dengan *stakeholders* dari luar Giligenting serta mampu memobilisasi masyarakat untuk mendukung kewirausahaan sosial. Jika setiap elite di Giligenting mampu menggerakkan sumber daya manusia dan mengolah sumber daya alam untuk kemajuan Pulau Giligenting, bukan tidak mungkin pulau ini menjadi tumpuan ekonomi masyarakat lokal selain uang remitan dari perantauan.

Permasalahan utama yang dihadapi masyarakat Giligenting adalah terbatasnya sumber daya manusia usia produktif yang menetap di Pulau Giligenting dan mampu menginisiasi pemberdayaan masyarakat berdasarkan potensi lokal. Kebanyakan penduduk usia produktif pergi ke perantauan untuk meningkatkan kesejahteraan keluarganya. Pertimbangan efisiensi dan efektifitas membuat mereka memilih menjadi pemilik warung di Jakarta daripada mengolah sumber daya alam di Pulau Giligenting. Migrasi besar-besaran ini mengakibatkan Pulau Giligenting dihuni oleh lansia dan anak-anak. Kendatipun ada penduduk usia produktif yang menetap, hanya sedikit dari mereka yang mampu memprakarsai kegiatan pemberdayaan masyarakat.

Strategi penghidupan masyarakat pesisir tidak dapat dilepaskan dari konteks sosio-historis. Individu maupun kelompok pada kenyataannya mempelajari strategi penghidupan dari proses sejarah yang amat panjang. Namun, dalam perjalanannya, hal tersebut sudah tidak menjadi strategi satu-satunya karena seiring dengan perkembangannya, mulai muncul potensi-potensi baru yang dapat dijadikan sebagai opsi strategi penghidupan masyarakat pesisir. Dari kasus masyarakat Pulau Giligenting, kita dapat mengetahui bahwa strategi penghidupan masyarakat yang sudah dilakukan sejak lama, yaitu migrasi, dapat menjadi sebuah masalah baru. Migrasi yang sudah dipercaya sebagai solusi dari kebuntuan ekonomi, jika diteruskan akan menjadi bumerang bagi lingkungan sekitar karena tingginya tingkat migrasi yang berakibat pada rendahnya penduduk usia produktif di Pulau Giligenting. Hal ini kemudian menyebabkan tidak maksimalnya pemanfaatan potensi lokal, padahal Pulau Giligenting memiliki potensi pariwisata yang amat menjanjikan terhadap keberlangsungan hidup masyarakat Giligenting. Jika potensi wisata dan produk lokal dikelola, dikembangkan, dan dimanfaatkan dengan baik dengan mengembangkan modal sosial dan ekonomi, dapat berpotensi meningkatkan kesejahteraan masyarakat Pulau Giligenting sekaligus menekan angka migrasi. Oleh karena itu, penulis menyimpulkan bahwa bentuk-bentuk strategi penghidupan yang ditemukan di Pulau Giligenting ditentukan oleh potensi lokal dan permasalahan faktual yang dialami penduduk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Badan Penelitian dan Pengembangan Masyarakat

(BPPM), Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Brawijaya yang telah membiayai keseluruhan penelitian ini. Peneliti juga berterima kasih kepada pemerintah, tokoh, dan pejabat lokal Pulau Giligenting yang telah memberi kemudahan akses penelitian.

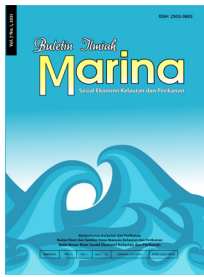
PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Artikel ini ditulis oleh Nyimas Nadya Izana sebagai Kontributor Utama dan Anik Susanti sebagai Kontributor Anggota. Menimbang hal tersebut, penulis juga telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis yang ditandatangani oleh kedua penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahlburg, D. A. (1991). *Remittances and their impact: A study of Tinga and Western Samoa*. National Centre for Development Studies.
- Ambari, M. (2018). *Negara tidak hadir di tengah masyarakat pesisir?* Mongabay. <https://www.mongabay.co.id/2018/04/20/negara-tidak-hadir-di-tengah-masyarakat-pesisir/>
- Aparicio, J., Tenza-Abril, A. J., Borg, M., Galea, J., & Candela, L. (2019). Agricultural irrigation of vine crops from desalinated and brackish groundwater under an economic perspective: A case study in Siġġiewi, Malta. *Science of the Total Environment*, 650, 734–740. <https://doi.org/10.1016/j.scitotenv.2018.09.059>
- Attard, G., & Azzopardi, E. (2005). An overview of irrigation system performance on the island of Malta. *Options Méditerranéennes. Série B: Etudes et Recherches (CIHEAM)*, 165–172.
- Branda-Shute, R., & G. Brana-Shute. (1982). *The magnitude and impact of remittances in the Eastern Caribbean: a research note* (W. F. Stin). Research Institute on Immigration and Ethnic Studies, The Smithsonian Institute.
- Carlioni, A., & Crowley, E. (2005). *Rapid guide for missions: Analysing local institutions and livelihoods*. Food and Agriculture Organization of the United Nations.
- Chambers, R. (1995). *Poverty and livelihoods: whose reality counts? ID discussion paper*. IDS.
- Connell, J., & Conway, D. (2000). Migration and remittances in Island Microstates: A comparative perspective on the South Pacific and the Caribbean. *International Journal of Urban and Regional Research*, 24(1), 52–78. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00235>
- Dangi, T. B., & Jamal, T. (2016). An integrated approach to “sustainable community-based tourism.” *Sustainability (Switzerland)*, 8(5). <https://doi.org/10.3390/su8050475>
- Fang, Y. P., Fan, J., Shen, M. Y., & Song, M. Q. (2014). Sensitivity of livelihood strategy to livelihood capital in mountain areas: Empirical analysis based on different settlements in the upper reaches of the Minjiang River, China. *Ecological Indicators*, 38, 225–235. <https://doi.org/10.1016/j.ecolind.2013.11.007>
- Ferragina, E., & Arrigoni, A. (2017). The Rise and fall of social capital: Requiem for a theory? *Political Studies Review*, 15(3), 355–367. <https://doi.org/10.1177/1478929915623968>
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. The Free Press.
- Fukuyama, F. (2001). Social capital, civil society and development. *Third World Quarterly*, 22(1), 7–20. <https://doi.org/10.1080/713701144>
- Giesbrecht, D. J. (2011). *Small-scale fisher livelihood strategies and the role of credit in Paraty Brazil*. University of Manitoba.
- Huda, M., & Yunas, N. S. (2017). Good extractive governance sebuah gagasan untuk kesejahteraan masyarakat wilayah pertambangan di Indonesia. *Jurnal Matra Pembaruan*, 1(2), 75–84. <https://doi.org/10.21787/mp.3.2.2019.99-108>
- Islam, F. S., Pratomo, D. G., & Khomsin, K. (2019). Identification of coral reef conditions using hydro-acoustic technology in Giligenting Island, Sumenep Regency Indonesia. *IPTEK Journal of Proceedings Series*, 2, 40. <https://doi.org/10.12962/j23546026.y2019i2.5303>
- Jackman, R. W., & Miller, R. A. (1998). Social Capital and Politics. *Annual Review of Political Science*, 1(1), 47–73. <https://doi.org/10.1146/annurev.polisci.1.1.47>
- Maloeng, L. J. (2018). *Metodologi Pendekatan Kualitatif*. PT Remaja Rosdakarya.
- Mandle, J. (1996). *Persistent underdevelopment, change and economic modernization in the West Indies*. Gordon and Breach.
- Marshall, D. I. (1984). *Migration and development in the eastern Caribbean* (R. A. Pasto (ed.); Migration). Westview Press.
- Mbaiwa, J. E. (2011). Changes on traditional livelihood activities and lifestyles caused by tourism development in the Okavango Delta, Botswana. *Tourism Management*, 32(5), 1050–1060. <https://doi.org/10.1016/j.tourman.2010.09.002>

- Papadimitriou, L., D'Agostino, D., Borg, M., Hallett, S., Sakrabani, R., Thompson, A., & Knox, J. (2019). Developing a water strategy for sustainable irrigated agriculture in Mediterranean island communities – Insights from Malta. *Outlook on Agriculture*, 48(2), 143–151. <https://doi.org/10.1177/0030727019841060>
- Purba, D. (2016). Rancangan model CSR (Pertiwi) sebagai basis pengembangan kearifan lokal masyarakat Pulau Giligenting. *National Conference On Economic Education*, 315–350.
- Putri, M. R., Setiawan, A., Pohlmann, T., Mayer, B., & Gade, M. (2016). The assessment of oil pollution in Seribu Islands based on remote sensing and numerical models. *European Space Agency, (Special Publication) ESA SP, SP-740*(May).
- Robert, L., Cremona, M., & Knox, G. (2015). *Why Malta's national water plan requires an analytical policy framework*. The Today Public Policy Institut.
- Rubenstein, H. (1983). Remittances and rural underdevelopment in the English-Speaking Caribbean. *Human Organization*, 42(4), 295–306. <https://doi.org/10.17730/humo.42.4.0709108414538471>
- Salafsky, N., & Wollenberg, E. (2000). Linking livelihoods and conservation: A conceptual framework and scale for assessing the integration of human needs and biodiversity. *World Development*, 28(8), 1421–1438. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00031-0](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00031-0)
- Satria, A. (2015). *Pengantar Sosiologi Masyarakat Pesisir*. Obor.
- Scoones, I. (1998). Sustainable rural livelihoods a framework for analysis. In *IDS Working Paper* (Vol. 72, Issue 2). <https://doi.org/10.1057/palgrave.development.1110037>
- Scoones, I. (2009). Livelihoods perspectives and rural development. *Journal of Peasant Studies*, 36(1), 171–196. <https://doi.org/10.1080/03066150902820503>
- Susanto, V. Y. (2019, September 12). Hingga Agustus 2019, KKP salurkan asuransi nelayan sebanyak Rp 388 miliar. *Kontan.Co.Id*. <https://nasional.kontan.co.id/news/hingga-agustus-2019-kkp-salurkan-asuransi-nelayan-sebanyak-rp-388-miliar>
- Syamsuddin, M. (2019). *History of Madura : Sejarah, Budaya dan Ajaran Luhur Masyarakat Madura*. Araska.
- Tittonell, P., Muriuki, A., Shepherd, K. D., Mugendi, D., Kaizzi, K. C., Okeyo, J., Verchot, L., Coe, R., & Vanlauwe, B. (2010). The diversity of rural livelihoods and their influence on soil fertility in agricultural systems of East Africa - A typology of smallholder farms. *Agricultural Systems*, 103(2), 83–97. <https://doi.org/10.1016/j.agsy.2009.10.001>
- van den Berg, M. (2010). Household income strategies and natural disasters: Dynamic livelihoods in rural Nicaragua. *Ecological Economics*, 69(3), 592–602. <https://doi.org/10.1016/j.ecolecon.2009.09.006>
- van Holt, T. (2012). Landscape influences on fisher success: Adaptation strategies in closed and open access fisheries in southern Chile. *Ecology and Society*, 17(1). <https://doi.org/10.5751/ES-04608-170128>
- Viola, F., Sapiiano, M., Schembri, M., Brincat, C., Lopez, A., Toscano, A., Diamadopoulos, E., Charalambous, B., Molle, B., Zoumadakis, M., Armengol, A. T., Vich, M. G., & Noto, M. T. (2014). The state of water resources in major Mediterranean islands. *Water Resources*, 41(6), 639–648. <https://doi.org/10.1134/S0097807814060207>
- Wright, J. H., Hill, N. A. O., Roe, D., Rowcliffe, J. M., Kümpel, N. F., Day, M., Booker, F., & Milner-Gulland, E. J. (2016). Reframing the concept of alternative livelihoods. *Conservation Biology*, 30(1), 7–13. <https://doi.org/10.1111/cobi.12607>
- Zamzami, L. (2011). Pemberdayaan ekonomi masyarakat pesisir di Nagari Ampiang Perak, Sumatera Barat. *MIMBAR*, XXVII(1), 113–125. <https://doi.org/https://doi.org/10.29313/mimbar.v27i1.318>
- Zenteno, M., Zuidema, P. A., de Jong, W., & Boot, R. G. A. (2013). Livelihood strategies and forest dependence: New insights from Bolivian forest communities. *Forest Policy and Economics*, 26, 12–21. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2012.09.011>



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN
<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>
p-ISSN: 2502-0803
e-ISSN: 2541-2930
Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Karakterisasi Pelaku Usaha Patin untuk Mendukung Jambi sebagai Sentra Patin Nasional

Characterization of Patin Business Actors to support Jambi as the National Patin Center

***Putinur, Randi B. S. Salampessy, dan Achmad Poernomo**

Politeknik Ahli Usaha Perikanan

Jln. Raya Pasar Minggu, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, Indonesia

Diterima tanggal: 26 Maret 2020 Diterima setelah perbaikan: 19 Mei 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Ikan patin merupakan salah satu komoditas unggulan yang ditetapkan oleh Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) dalam program percepatan industrialisasi perikanan budi daya. KKP terus melakukan pemantauan dan mendorong produksi patin nasional dengan mendirikan sentra patin di beberapa provinsi, salah satunya Provinsi Jambi. Mengingat adanya potensi pengembangan budi daya patin yang besar, sejak 2017 Provinsi Jambi dicanangkan menjadi sentra ikan nasional, tetapi hingga saat ini belum terealisasi. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran terkini kondisi perikanan patin di Provinsi Jambi. Penelitian dilaksanakan pada bulan Februari hingga Agustus 2019 menggunakan metode deskriptif, dengan pendekatan studi kasus. Proses pengambilan data dilakukan dengan observasi dan wawancara terhadap key informan. Responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha yang ditentukan dengan Metode Slovin, responden konsumen serta pembuat kebijakan yang ditentukan dengan purposive sampling. Kondisi industri budi daya terkini menunjukkan bahwa pembudi daya mengalami beberapa permasalahan, diantaranya: keterbatasan modal, serangan penyakit, sulitnya memperoleh bahan baku pembuatan pakan mandiri serta masalah utama terbatasnya akses pemasaran, sedangkan pada industri pengolahan terlihat banyaknya jumlah unit pengolahan yang tidak beroperasi baik skala UMKM maupun skala besar seperti UPI fillet patin, serta permasalahan umum terbatasnya akses pemasaran. Berdasarkan permasalahan di atas, penunjukan Provinsi Jambi sebagai sentra patin nasional belum berhasil, maka rekomendasi yang dapat diusulkan yaitu menjadikan program sentra patin nasional sebagai salah satu agenda di RPJMD atau Renstra DKP Provinsi Jambi, pemerintah merevitalisasi kembali unit pengolahan fillet patin, membuka jaringan pemasaran yang lebih luas, menyediakan penampung tetap hasil panen, serta perlu adanya penyediaan informasi penyedia bahan baku untuk pembuatan pakan mandiri.

Kata Kunci: budi daya; ikan patin; industri; pengolahan; Provinsi Jambi

ABSTRACT

Pangasius has become one of the largest commodities in the acceleration program of aquaculture industry of the Ministry of Marine Affairs and Fisheries (MMAF). In order to constantly monitor and encourage the production of national pangasius, MMAF has established pangasius centers in several provinces, one of them is located in Jambi Province. Considering the large potential for developing pangasius aquaculture, since 2017 Jambi was proclaimed as a national fish center, but it has not been realized. The research aimed to describe a current picture of the condition of pangasius fisheries in Jambi Province. The research was conducted from February to August 2019 by using descriptive method with case study approach. Data were collected by observation and depth interview to key informan. Respondents of the research were businessmen were determined by Slovin method, consumers, and policy makers were determined by purposive sampling. The aquaculture industry exhibits several problems including: limited business capital, disease attack, difficult obtain of

*Korespondensi penulis:

Email: putinur2018@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.8843>

raw materials for independent feed, as well as the main problem in limited access of its marketing, meanwhile In processing industry, there are a large number of idle processing units, both small scale processing units and large-scale processing units such as Fish Processing Unit (UPI) of Pangasius Fillet and common problems in marketing access. Based on above issues, the appointment of Jambi Province as a national pangasius center has not been successful. Therefore, it is recommended to enclose the national pangasius center program in the Regional Mid-Term Development Plan (RPJMD) or marine and fisheries strategic plan of Jambi Province, to revive the catfish fillet processing unit, to expand the wide-ranging access of marketing, to facilitate the harvested catfish in permanent container, and to provide information of raw material supplier for independent food production.

Keywords: *aquaculture; pangasius; industry; processing; Jambi Province*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Dalam rangka program percepatan industrialisasi perikanan budi daya, Kementerian Kelautan dan Perikanan (KKP) menetapkan beberapa komoditas unggulan, salah satunya ikan patin. Peluang ekspor ikan patin cukup besar di pasar internasional, demikian juga di pasar domestik, dengan kondisi kegemaran masyarakat mengkonsumsi ikan patin yang sangat tinggi (Susanti *et al.*, 2017). Menurut Asmaida *et al.* (2019), ikan patin sangat diminati oleh konsumen karena sehat untuk dikonsumsi, mengandung nilai gizi yang baik untuk kesehatan, rasanya enak, mudah dalam pengolahannya, mudah didapatkan, tingkat kesegarannya tinggi, dan harga yang relatif murah.

Peluang industrialisasi patin saat ini terbuka luas sejak adanya kebijakan larangan impor patin yang dikeluarkan oleh KKP. Berdasarkan data sejak tahun 2014, Indonesia sudah tidak menerima pasokan ikan patin impor. Selain itu, tingginya syarat keamanan pangan yang ditetapkan KKP melalui Standar Nasional Indonesia (SNI) menjadi peluang bagi patin lokal untuk menguasai pasar (Sari, 2018). Adanya kebijakan proteksi impor patin, industri patin Indonesia menunjukkan adanya perkembangan. Hal ini terlihat dari meningkatnya produksi patin nasional yang terdiri dari budi daya kolam, keramba, jaring apung, jaring tancap, dan minapadi pada tahun 2017 sebanyak 319.966 ton, naik 22,25% menjadi 391.151 ton pada tahun 2018 (Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya [DJPB], 2019). Sentra produksi patin di Indonesia telah tersedia, dalam hal ini KKP melakukan pemantauan dan mendorong produksi patin nasional. Wilayah Sumatra menyumbang 68,07% dari produksi nasional, yang meliputi Sumatra Selatan, Jambi, Riau, dan Lampung.

Provinsi Jambi merupakan salah satu daerah yang menjadi sentra pengembangan komoditas ikan patin di Indonesia. Produksi patin di Provinsi Jambi mencapai 19.511 ton pada tahun 2016, sebanyak 21.631,30 ton pada tahun 2017 dan meningkat menjadi 24.856,60 ton pada tahun 2019 (Dinas Kelautan dan Perikanan [DKP] Provinsi Jambi, 2020). Komoditas patin di Provinsi Jambi menjadi produksi perikanan budi daya terbesar jika dibandingkan dengan komoditas budi daya lainnya sehingga Provinsi Jambi dinilai memiliki potensi besar untuk digarap sebagai sentra budi daya patin nasional. Mengingat adanya potensi pengembangan budi daya ikan patin yang besar, sejak tahun 2017, Provinsi Jambi dicanangkan menjadi lumbung ikan nasional, tetapi hingga saat ini penetapan Provinsi Jambi sebagai salah satu sentra ikan nasional belum terealisasi sehingga perlu dikaji secara komprehensif. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran mengenai kondisi terkini perikanan patin di Provinsi Jambi dengan studi kasus di Kabupaten Muaro Jambi.

Pendekatan Ilmiah

Penelitian dilakukan pada bulan Februari hingga Agustus 2019 bertempat di Provinsi Jambi, dengan studi kasus di Kabupaten Muaro Jambi. Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan wawancara mendalam terhadap responden yang telah ditentukan dengan menggunakan kuesioner serta melakukan observasi langsung pada lokasi pembudi daya ikan patin, unit pengolahan ikan patin, serta pasar yang menjual ikan patin.

Data yang dikumpulkan dari kegiatan wawancara bertujuan untuk memperoleh keterangan secara lisan melalui percakapan dan tatap muka dengan orang yang diwawancarai yang mempunyai kepakaran di bidang budi daya maupun pengolahan ikan patin. Di samping itu, kegiatan pengumpulan data dan informasi melalui observasi

dilakukan dengan cara mengamati kondisi lokasi penelitian, seperti aktivitas budi daya, aktivitas pengolahan ikan patin, aktivitas pemasaran, serta sosial ekonomi masyarakat di sekitar kawasan budi daya. Observasi penting dilakukan agar penelitian dapat menemukan hal-hal yang tidak terungkap dalam wawancara dan kuesioner, serta penting untuk melakukan *cross-check* terhadap jawaban *key informant* yang berkaitan dengan objek penelitian.

Responden yang terlibat dalam penelitian terdiri atas tiga kelompok, yaitu 1) Pembudi daya dan pengolah ikan patin selaku pelaku usaha; 2) Pedagang dan ibu rumah tangga selaku konsumen; serta 3) Dinas Kelautan dan Perikanan selaku pembuat kebijakan. Penentuan responden pelaku usaha pembudi daya ikan patin dilakukan dengan menggunakan rumus *Taro Yamane (Metode Slovin)* dengan responden terpilih berjumlah 57 orang, sedangkan responden pengolah ikan patin berjumlah 2 orang dengan pertimbangan unit pengolahan tersebut aktif melaksanakan proses produksi. Responden konsumen berjumlah 15 orang dipilih secara *purposive sampling* dengan ketentuan bahwa yang bersangkutan terlibat dalam kegiatan industri perikanan patin dan bersedia untuk diwawancarai.

Analisis deskriptif digunakan untuk menggambarkan kondisi faktual perikanan patin di Kabupaten Muaro Jambi yang dikelompokkan ke dalam tujuh elemen, yaitu karakteristik responden pembudi daya, karakteristik responden pengolah dan usaha pengolahan ikan patin, profil usaha budi daya, aspek kelembagaan, aspek teknologi, aspek pemasaran, permasalahan dan kendala serta harapan pelaku usaha ikan patin.

KARAKTERISTIK RESPONDEN PEMBUDI DAYA PATIN

Karakteristik responden pembudi daya patin berdasarkan jenis kelamin, umur, pendidikan, dan lama usaha. Berikut analisis terhadap hasil isian kuesioner yang digunakan dan disebarkan kepada pembudi daya patin yang terpilih menjadi responden dalam penelitian ini:

1) Jenis kelamin

Kegiatan budi daya ikan patin telah berkembang lama di Kabupaten Muaro Jambi dan secara turun-temurun sudah menjadi mata pencaharian utama bagi sebagian besar masyarakat, di samping perkebunan dan pertanian. Jenis kelamin para pembudi daya patin di

Kabupaten Muaro Jambi didominasi oleh laki-laki, yakni 86%, sedangkan 14% kegiatan budi daya lainnya dilakukan oleh perempuan (Tabel 1).

Tabel 1. Karakteristik Responden Pembudi Daya Berdasarkan Jenis Kelamin.

Jenis Kelamin	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Laki-laki	49	86
Perempuan	8	14
Total	57	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan data pada Tabel 1 terlihat bahwa kegiatan budi daya tidak hanya dilakukan oleh kaum laki-laki, tetapi juga dilakukan oleh kaum perempuan. Perbedaan jenis kelamin tidak menjadi penghalang bagi kaum perempuan untuk melakukan kegiatan budi daya yang umumnya dilakukan oleh kaum laki-laki. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Asmaida dan Rogayah (2020) terhadap pembudi daya perempuan di Kabupaten Muaro Jambi yang menyebutkan bahwa para pembudi daya tersebut masih produktif dan memiliki pengalaman di budi daya patin selama rata-rata 14 tahun. Perkembangan di bidang ekonomi dan teknologi mengakibatkan partisipasi tenaga kerja wanita di bidang budi daya mulai meningkat. Kesadaran perempuan tentang kesetaraan gender menjadi wadah bagi perempuan untuk mengembangkan potensi yang ada pada dirinya sehingga perempuan dapat mandiri dan ikut berpartisipasi dalam pembangunan, khususnya di sektor perikanan.

2) Umur

Umur pembudi daya ikan patin yang dimaksud dalam penelitian ini adalah usia pembudi daya ikan patin sejak lahir hingga penelitian ini dilakukan yang dinyatakan dalam tahun. Berdasarkan pengelompokan umur yang dilakukan, mayoritas responden pembudi daya memiliki kategori umur muda, yaitu berkisar antara 24—35 tahun dengan persentase 42% (Tabel 2).

Tabel 2. Karakteristik Responden Pembudi Daya Berdasarkan Umur.

Umur (Tahun)	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Muda (24—35)	24	42
Sedang (36—45)	18	32
Tua (>46)	15	26
Total	57	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Banyaknya jumlah pembudi daya dengan rentang umur muda mempunyai pengaruh dalam kegiatan budi daya. Pembudi daya dengan umur muda cenderung memiliki semangat dan minat yang tinggi untuk mengetahui hal baru serta mempermudah dalam transfer teknologi maupun informasi. Menurut Arolita (2008), umur merupakan salah satu faktor yang diperkirakan dapat menentukan kemampuan atau kekuatan seorang pembudi daya dalam berperilaku mandiri supaya tercapai suatu keberhasilan dalam usaha budi dayanya, dalam mencari nafkah atau melakukan aktivitas budi daya.

3) Pendidikan

Dari 57 orang responden pembudi daya, sebagian besar memiliki tingkat pendidikan sedang (SLTP sederajat dan SLTA sederajat) dengan persentase 61% (Tabel 3).

Tabel 3. Karakteristik Pembudi Daya Responden Berdasarkan Pendidikan.

Jenjang Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
Rendah (SD)	14	25
Sedang (SLTP dan SLTA)	35	61
Tinggi (Perguruan Tinggi)	8	14
Total	57	100

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Hasil penelitian yang diperoleh sama seperti yang dilakukan oleh Arolita (2008) yang menunjukkan bahwa tingkat pendidikan pembudi daya patin berada dalam kategori sedang dengan persentase 39,1%. Kualifikasi tingkat pendidikan menunjukkan kemampuan seorang pelaku dalam menangkap informasi teknologi yang cenderung dinamis. Gambaran tingkat pendidikan juga digunakan untuk melihat sejauh mana akses pendidikan yang telah mampu dijangkau dengan baik oleh pelaku usaha budi daya ikan patin di Kabupaten Muaro Jambi.

Menurut Rumimpunu *et al.* (2017), adanya perbedaan tingkat pendidikan dapat mempengaruhi produktivitas kerja yang berdampak langsung terhadap peningkatan produk akuakultur, sehingga diperlukan upaya lain selain pendidikan formal untuk menambah pengetahuan dan wawasan dari pembudi daya terkait dengan kegiatan budi daya.

4) Pengalaman Usaha

Mayoritas pengalaman usaha responden pembudi daya dalam menjalankan usaha adalah

berkisar antara 5—8 tahun sebanyak 22 orang (39%), lebih dari 9 tahun sebanyak 18 orang (32%), sedangkan lainnya berkisar 1—4 tahun sebanyak 17 orang (29%). Hasil penelitian yang dilakukan oleh Arolita (2008) menunjukkan bahwa sebagian besar pembudi daya sudah cukup lama dalam melakukan usaha budi daya ikan patin, yaitu berkisar 4—10 tahun.

Semakin lama usaha dijalankan, maka semakin banyak pula pengalaman serta pengetahuan yang diperoleh. Pengalaman memicu semangat untuk belajar dan memperbesar usaha, seperti menambah jumlah kolam, meningkatkan hasil produksi maupun menambah jenis komoditi lain yang dibudidayakan. Tingkat pengalaman usaha dapat mempengaruhi efektivitas proses produksi budi daya sehingga berdampak pada keberlanjutan usaha yang dikelola serta menjadi tolak ukur untuk pengembangan usaha di masa yang akan datang. Menurut Cocon (2018), pengalaman usaha di bidang budi daya menjadi tolak ukur seberapa jauh pelaku budi daya mampu menguasai manajemen, baik teknis maupun nonteknis dalam pengelolaan akuakultur serta menunjukkan kapasitas sumber daya manusia pelaku usaha tersebut.

KARAKTERISTIK RESPONDEN PENGOLAH DAN USAHA PENGOLAHAN IKAN

Istilah pengolah diperuntukkan bagi setiap orang yang bermata pencaharian melakukan usaha pengolahan ikan (Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 14 Tahun 2012). Pengolahan hasil perikanan menjadi penting dengan pertimbangan, antara lain, meningkatkan nilai tambah, kualitas hasil, penyerapan tenaga kerja, keterampilan produsen, dan pendapatan produsen.

Kondisi unit pengolahan ikan di Kabupaten Muaro Jambi saat ini masih terbatas. Terbentuknya unit pengolahan di kabupaten ini dikarenakan adanya surplus produksi atau terjadinya produksi berlebih dari kelompok pembudi daya. Unit Pengolahan Ikan (UPI) yang ada di Kabupaten Muaro Jambi masih dalam skala mikro kecil menengah (UMKM) dan 1 unit pengolahan skala besar (UPI *fillet* patin). Kondisi saat ini menunjukkan bahwa hanya ada 2 unit pengolahan skala UMKM yang masih aktif beroperasi. Karakteristik responden pengolah dapat dilihat pada Tabel 4. Jenis produk yang dihasilkan oleh responden pengolah adalah:

1. UMKM Tunas Baru, memproduksi abon ikan dan kerupuk tulang ikan;
2. UMKM Indri Jaya, memproduksi *stick* ikan.

Tabel 4. Karakteristik Responden Pengolah.

Nama UMKM	Umur	Pendidikan	Lama Usaha
Tunas Baru	> 46 tahun	SLTA	13 tahun
Indri Jaya	36—45 tahun	SLTA	4 tahun

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Bahan baku yang digunakan dalam kegiatan produksi berasal dari kolam milik pribadi dan pembudi daya yang ada di sekitar lokasi unit pengolahan. Ketersediaan bahan baku untuk kedua unit pengolahan ini terpenuhi dan mudah memperolehnya. Burhan (2004) menyatakan bahwa ketersediaan bahan baku yang memenuhi kapasitas serta kontinu dapat mempengaruhi kelancaran kegiatan produksi. Lokasi kedua unit pengolahan sangat strategis dilihat dari sumber bahan baku, dikarenakan Kecamatan Kumpeh Ulu dan Kecamatan Sungai Gelam merupakan 2 (dua) kecamatan yang memproduksi patin terbesar di Muaro Jambi. Jarak antara sumber bahan baku dengan lokasi unit pengolahan $\pm$ 1 kilometer. Kebutuhan bahan baku ikan patin dalam sekali produksi untuk pengolahan di UMKM Tunas Baru adalah 200—250 kg, sedangkan UMKM Indri Jaya membutuhkan bahan baku sebanyak 15—30 kg.

Lokasi unit pengolahan berdampingan dengan rumah tempat tinggal, tetapi terdapat ruangan khusus untuk melakukan proses pengolahan yang telah disediakan oleh pemilik unit pengolahan, dekat dengan sumber air, tersedianya sumber daya manusia (SDM) yang bertempat tinggal tidak jauh dari lokasi unit pengolahan serta jauh dari tempat pembuangan atau penampungan sampah dan daerah peternakan. Sumber pasokan air untuk proses pengolahan berasal dari air PAM dan air sumur bor.

Kegiatan produksi di UMKM Tunas Baru dilakukan sebanyak dua kali dalam satu minggu, sedangkan UMKM Indri Jaya sebanyak satu kali dalam satu minggu. Permintaan produk abon, kerupuk tulang ikan patin, dan *stick* ikan patin meningkat, yakni di bulan puasa, hari besar atau hari raya, serta permintaan abon patin juga ada dari pemerintah untuk bekal jamaah haji dari Provinsi Jambi.

UMKM Tunas Baru menyerap tenaga kerja sebanyak 12 orang dan UMKM Indri Jaya sebanyak 3 orang yang merupakan ibu rumah tangga dan penduduk di sekitar unit pengolahan dengan rata-rata usia berkisar antara 30—45 tahun. Tingkat pendidikan tenaga kerja paling rendah adalah SD dan paling tinggi adalah SLTA sederajat. Waktu kerja karyawan dalam sehari adalah $\pm$ 8 jam.

Pengolahan produk di dua UMKM tersebut menerapkan nir-limbah (*zero waste concept*) sehingga proses pengolahan bahan baku ikan terpakai seluruhnya. Proses pembuatan abon dan *stick* ikan hanya menggunakan ikan patin bagian dagingnya saja, bagian kulit ikan digunakan dalam pembuatan kerupuk kulit, sedangkan sisa tulang dan kepala diolah lebih lanjut menjadi kerupuk tulang ikan. Limbah isi perut ikan sisa pengolahan dimanfaatkan untuk pakan ternak dan juga pakan ikan patin yang ada di kolam budi daya. Keberlanjutan usaha pengolahan sebagai unit bisnis tidak bisa terlepas dari perubahan kondisi ekonomi, minat, dan selera konsumen sehingga suatu unit pengolahan diharapkan mampu untuk mempertahankan keberadaan dan melakukan alternatif pengembangan usaha pengolahan (Chaidir *et al.*, 2018).

PROFIL PERIKANAN BUDI DAYA PATIN KABUPATEN MUARO JAMBI

Kabupaten Muaro Jambi termasuk sentra produksi perikanan yang cukup potensial, hal ini tidak terlepas dari kondisi geografis wilayah yang dialiri Sungai Batang Hari yang sangat baik untuk budi daya ikan perairan umum serta geografis wilayah yang mempunyai cukup banyak lahan basah atau rawa. Pengembangan budi daya perikanan utama dibagi atas dua kelompok, yaitu 1) Perairan umum, dilakukan sepanjang Sungai Batang Hari, dengan sistem keramba jaring apung (KJA) yang terpusat di Kecamatan Jambi Luar Kota, Sekernan, Muaro Sebo, dan Kumpe Hilir; serta 2) Budi daya kolam, dilakukan di dataran rendah/berawa yang banyak terdapat di Kecamatan Sungai Gelam dan Kumpe Ulu.

Luas wilayah Kabupaten Muaro Jambi adalah 5.246 km² yang terdiri atas 11 kecamatan, 145 desa, dan 5 kelurahan. Dari 11 kecamatan yang ada di Kabupaten Muaro Jambi, kecamatan penghasil patin terbesar adalah Kecamatan Kumpe Ulu dan Kecamatan Sungai Gelam. Produksi ikan patin di Kecamatan Kumpe Ulu

mengalami penurunan dari 10.200,5 ton pada tahun 2015 menjadi 9.732,0 ton pada tahun 2016 dan mengalami kenaikan pada tahun 2017 menjadi 9.825,7 ton, sedangkan di Kecamatan Sungai Gelam, jumlah produksi terus naik dari tahun 2015, yaitu 3.775,5 ton; 3.869,3 ton pada tahun 2016; dan 3.922,4 ton pada tahun 2017 (Dinas Kelautan dan Perikanan [DKP] Kabupaten Muaro Jambi, 2018). Fluktuatifnya produksi tersebut disebabkan oleh sistem budi daya yang menggunakan kolam tanah dengan sumber air dari tadah hujan sehingga kualitas media budi daya tergantung dari cuaca yang akan berdampak pada kematian ataupun serangan penyakit pada ikan.

Pengembangan budi daya perikanan di 2 (dua) kecamatan tersebut adalah budi daya dengan media kolam tanah. Kemampuan tersebut didukung oleh kondisi geografis wilayah yang berada di dataran rendah dan mempunyai cukup banyak lahan basah/rawa. Komoditas yang cocok untuk dibudidayakan di lahan tersebut adalah ikan patin dikarenakan dapat tumbuh dengan baik dan dapat dikembangkan di lahan marginal, seperti lahan rawa maupun lahan gambut (Widodo *et al.*, 2010). Kawasan budi daya ikan patin di Kecamatan Kumpeh Ulu dikembangkan oleh 21 kelompok budi daya, sedangkan di Kecamatan Sungai Gelam terdiri dari 6 kelompok dengan jumlah kolam > 2000 petak kolam.

Pemanfaatan lahan oleh masyarakat di Kecamatan Kumpeh Ulu dan Kecamatan Sungai Gelam digunakan untuk berbagai keperluan, seperti pertanian, perikanan, perkebunan, dan lain sebagainya. Pemanfaatan lahan untuk kegiatan budi daya patin paling banyak terdapat di Desa Pudak, Desa Kota Karang, Desa Lopak Alai, dan sebagian di Desa Tarikan, Desa Sakean, dan Desa Tangkit Baru. Status kepemilikan lahan kolam budi daya sebagian besar adalah 74% milik sendiri, selebihnya, status kepemilikan lahan budi daya adalah lahan sewa dan milik orang lain yang digunakan dengan sistem bagi hasil. Menurut Anwar (2013), status kepemilikan lahan dapat meningkatkan produksi dan menjadi faktor yang mendukung dalam meraih kepercayaan untuk kerja sama dengan pihak yang terkait.

Kegiatan budi daya ikan patin dilakukan pada kolam tanah dengan luas kolam untuk budi daya bervariasi mulai ukuran terkecil, yaitu 10 x 20 m² hingga ukuran terbesar, yaitu 50 x 180 m². Kolam dibentuk dari penggalian tanah cekungan baik lahan basah/rawa maupun lahan kosong yang belum

termanfaatkan namun posisinya cukup rendah. Sumber air untuk kegiatan budi daya patin berasal dari resapan air tanah dan tadah hujan. Selain itu, terdapat satu pembudi daya yang menggunakan tandon. Kondisi air kolam budi daya yang ada di Kabupaten Muaro Jambi tidak menggunakan kincir air serta tidak memiliki saluran pemasukan maupun pembuangan air sehingga tidak ada resirkulasi air di dalam kolam tersebut. Hal yang dilakukan oleh pembudi daya adalah melakukan penyedotan air dan lumpur setiap selesai pemanenan. Efendi *et al.* (2012) mengatakan bahwa keberadaan kolam tandon tersebut sangat penting dalam kegiatan budi daya dikarenakan kegiatan budi daya perikanan umumnya membutuhkan lebih banyak air per unit area, yang artinya ketersediaan sumber air yang berkualitas sering kali menentukan keberhasilan atau kegagalan usaha budi daya perikanan.

Sumber benih berasal dari Balai Budidaya Air Tawar (BBAT) Sungai Gelam serta Unit Pembenihan Rakyat (UPR) sekitar, seperti UPR Jambi Seberang, UPR Kota Karang, dan UPR milik kelompok sendiri dengan induk berasal dari BBAT Sungai Gelam. UPR Jambi Seberang adalah UPR yang terletak di wilayah Kota Jambi, yang merupakan penghasil terbesar benih yang ada di Provinsi Jambi, yaitu 45,7% dan diikuti oleh UPR yang ada di Muaro Jambi sebesar 19% (DKP Provinsi Jambi, 2018). Ketersediaan benih merupakan hal penting yang harus diperhatikan karena benih menjadi faktor penghambat produktivitas perikanan bukan hanya dari segi kuantitas tetapi juga dari segi kualitas (Wijaya & Rachmawati, 2017). Menurut Pramono *et al.* (2019), keberhasilan dalam usaha pembesaran ikan patin sangat ditentukan oleh input produksi (dalam hal ini adalah benih ikan patin) yang bermutu serta proses produksi yang baik sehingga akan mempengaruhi *output* pembesaran ikan patin yang dihasilkan.

Seleksi benih yang dilakukan adalah dengan membeli benih yang berukuran 1,5—2 inci yang dibeli dengan harga Rp170,00—Rp200,00. Alasan menggunakan benih dengan ukuran tersebut adalah apabila ukuran benih terlalu kecil menyebabkan banyak benih yang mati. Rata-rata benih yang ditebar setiap kolamnya bervariasi sesuai dengan ukuran kolam dan hasil akhir yang diinginkan mulai dari 4.000 ekor benih untuk kolam ukuran 10 x 20 m² dan 120.000 ekor benih untuk kolam ukuran 50 x 180 m². Jumlah produksi ikan patin yang dihasilkan dari kegiatan budi daya berkisar mulai dari 2 ton hingga 40 ton untuk ukuran kolam paling

besar dengan lama waktu pemeliharaan ikan patin adalah 6 (enam) sampai 7 (tujuh) bulan.

Hasil survei dan wawancara terhadap 57 orang responden pembudi daya patin menunjukkan bahwa sebanyak 91% (52 orang) pembudi daya menggunakan pakan pabrikan dari berbagai merek dagang, sedangkan 9% (6 orang) lainnya menggunakan pakan mandiri yang dibuat dengan menggunakan campuran ikan rucah, dedak, dan poles. Tingginya penggunaan pakan pabrikan dikarenakan sulitnya memperoleh bahan baku pakan mandiri. Menyikapi permasalahan ini, Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jambi saat ini berupaya menjalin kerja sama dengan salah satu universitas guna menekan biaya produksi pakan yang murah dengan nutrisi dan protein yang baik untuk pertumbuhan ikan yang sesuai dengan cara pembuatan pakan ikan yang baik (CPPIB), serta mensosialisasikan kembali gerakan pakan ikan mandiri (Gerpari) dengan memberikan bantuan berupa mesin pencetak pakan kepada pembudi daya.

Kegiatan budi daya mendapat perhatian dari pemerintah pusat maupun daerah, pembudi daya didorong dan dilakukan pembinaan agar melakukan kegiatan dengan memperhatikan proses produksi supaya memperoleh hasil yang baik, salah satunya dengan menerapkan cara budi daya ikan yang baik (CBIB). CBIB merupakan panduan dalam memproduksi ikan dengan memperhatikan kualitas produk yang memiliki daya saing, ramah lingkungan, berkelanjutan, aman dikonsumsi, dan mampu telusur. Pembudi daya ikan patin yang ada di Kabupaten Muaro Jambi umumnya belum memperoleh sertifikat CBIB (saat ini dalam proses penyiapan menuju sertifikasi CBIB). Sebagian pembudi daya sudah menerapkan CBIB berdasarkan hasil kegiatan pelatihan, penyuluhan, dan komunikasi antar pembudi daya.

Modal merupakan faktor penunjang utama dalam kegiatan budi daya yang dapat meningkatkan produksi. Pembudi daya akan kesulitan untuk mengembangkan usahanya karena keterbatasan modal akan mempengaruhi produktivitas hasil usaha secara optimal (Aprolita, 2008). Sumber perolehan modal dalam menjalankan kegiatan budi daya menunjukkan bahwa 51% pembudi daya memiliki modal pribadi, sedangkan 49% lainnya berasal dari peminjaman modal. Keterbatasan modal mendorong pembudi daya melakukan kemitraan dengan pihak lain, seperti tauke pakan dan perbankan. Keuntungan dari kemitraan

dengan tauke pakan adalah ketersediaan pakan yang merupakan faktor produksi terbesar bisa ditanggulangi, tetapi, terdapat kesepakatan bahwa hasil produksi diambil oleh pemberi modal sehingga faktor harga dan waktu panen menjadi permasalahan karena diatur oleh pemilik modal. Permodalan yang berasal dari perbankan hanya dilakukan oleh 5% pembudi daya, dikarenakan lembaga perbankan meminta agunan sebagai jaminan.

Kegiatan budi daya ikan patin di Muaro Jambi, seperti pemberian pakan dan pembersihan kolam menunjukkan bahwa pembudi daya hanya melibatkan anggota keluarga dalam kegiatan budi daya dengan jumlah berkisar 1—3 orang, sedangkan kegiatan pemanenan melibatkan tenaga kerja di luar anggota keluarga (upahan) dengan jumlah berkisar 4—10 orang. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Aprolita (2008) menunjukkan jumlah penggunaan tenaga kerja oleh pembudi daya paling rendah 1 orang dan paling tinggi antara 4—12 orang.

ASPEK KELEMBAGAAN

Menurut Yulisti dan Triyanti (2012), kelembagaan merupakan sekumpulan jaringan orang-orang dari relasi sosial yang memiliki tujuan tertentu, yang diatur oleh aturan dan norma serta memiliki struktur. Berdasarkan Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 14 Tahun 2012 Tentang Pedoman Umum Penumbuhan dan Pengembangan Kelembagaan Pelaku Utama Perikanan, istilah kelembagaan terdiri atas kelembagaan penyuluhan pemerintah, kelembagaan penyuluhan swasta dan kelembagaan penyuluhan swadaya. Kelembagaan pelaku utama kegiatan perikanan dapat berbentuk kelompok, gabungan kelompok, asosiasi ataupun korporasi.

Kelembagaan kelompok budi daya sudah berjalan cukup efektif, yaitu melalui pembentukan kelompok. Kelembagaan pelaku utama kegiatan perikanan yang dibentuk untuk pembudi daya ikan berbentuk Pokdakan (Kelompok Pembudi Daya Ikan), sedangkan kelembagaan pelaku utama kegiatan di pengolahan ikan disebut Poklahsar (Kelompok Pengolah dan Pemasar Ikan). Pokdakan beranggotakan 10—15 orang yang diketuai oleh seorang ketua kelompok. Pokdakan menjadi suatu wadah bagi para pembudi daya serta sebagai forum diskusi, advokasi, dan *sharing* informasi terkait kegiatan budi daya. Peran kelembagaan kelompok pembudi daya ikan sangat penting dalam

membantu kegiatan lembaga penyuluhan untuk menyampaikan informasi terkait kegiatan budi daya, sebagai media informasi dan komunikasi bagi anggota kelompok (Wiramiharja, 2017). Menurut Utami (2019), penguatan kelembagaan dilakukan melalui beberapa upaya, antara lain, mendorong dan membimbing petani agar mampu bekerja sama di bidang ekonomi secara kelompok, menumbuhkan kembangkan kelompok melalui peningkatan fasilitas bantuan dan akses permodalan, peningkatan posisi tawar, peningkatan fasilitas dan pembinaan kepada organisasi, peningkatan efisiensi dan efektivitas usaha, serta peningkatan kapasitas SDM melalui berbagai kegiatan pendampingan dan pelatihan yang dirancang khusus bagi pengurus dan anggota.

Pokdakan didampingi oleh tenaga penyuluh perikanan dari Dinas Perikanan Kabupaten Muaro Jambi. Lembaga penyuluhan berperan mendampingi, memberikan pembinaan, serta transfer teknologi dan informasi bagi pembudi daya. Kecamatan Kumpeh Ulu terdiri dari 21 Pokdakan yang didampingi penyuluh perikanan bantu sebanyak 3 orang, sedangkan di Kecamatan Sungai Gelam terdapat enam Pokdakan yang didampingi 1 orang. Berbeda halnya dengan Poklahsar, setiap Poklahsar dilakukan pendampingan dan bimbingan teknis oleh subbagian pengolahan dan pemasaran produk dari Dinas Perikanan Kabupaten Muaro Jambi.

Di Provinsi Jambi terdapat satu asosiasi budi daya, yaitu asosiasi pembudi daya patin yang diberi nama AP2J (Asosiasi Pembudi Daya Patin Jambi) yang terdiri dari berbagai kelompok pembudi daya (Pokdakan). Kondisi saat ini AP2J sudah tidak aktif dikarenakan banyaknya pembudi daya yang tidak produksi dan tidak beroperasinya unit pengolahan *fillet* ikan di Desa Kemingking Kabupaten Muaro Jambi. Keberadaan suatu asosiasi dapat menjadi wadah komunikasi antar pembudi daya terkait segala hal dan informasi mulai dari kegiatan budi daya hingga pemasaran (Putinur *et al.*, 2019). Menurut Marasabessy dan Najamuddin (2015), interaksi antar aktor dalam suatu kelembagaan perlu diperhatikan karena suatu lembaga merupakan media untuk bermusyawarah terkait persoalan yang dihadapi dan kemudian mencari solusi pemecahannya dengan tetap melakukan koordinasi serta memberikan informasi kepada pemerintah dengan harapan ada campur tangan pemerintah untuk mengatasinya. Dukungan pemerintah menjadi salah satu faktor yang menentukan keberhasilan budi daya melalui keterlibatan lembaga

pemerintah dalam melengkapi sistem dukungan pelayanan bagi pengembangan usaha perikanan (Sushanty, *et al.* 2017).

Kelembagaan permodalan yang terdapat di lokasi penelitian adalah lembaga perbankan dan koperasi. Permodalan yang berasal dari lembaga perbankan tidak semua dapat diakses oleh pembudi daya, dikarenakan pihak perbankan menerapkan sistem agunan, sedangkan pembudi daya tidak memiliki sesuatu untuk dijadikan agunan. Kelembagaan koperasi di Kabupaten Muaro Jambi hanya terdapat satu unit koperasi, tetapi tidak operasional untuk dapat diakses oleh para pembudi daya patin di Kabupaten Muaro Jambi (akses peminjaman modal hanya diperuntukkan bagi anggota Pokdakan). Koperasi tersebut merupakan milik salah satu Pokdakan yang dijadikan sebagai wadah bagi anggota Pokdakan untuk memasarkan hasil panen, menyediakan pakan pabrikan, serta menyediakan peralatan dan keperluan lainnya yang digunakan untuk kegiatan budi daya. Selain itu, koperasi tersebut juga menyediakan jasa bagi pembudi daya patin lainnya berupa tenaga kerja upahan harian untuk kegiatan pemanenan serta penyewaan peralatan untuk kegiatan pemanenan ikan patin.

ASPEK TEKNOLOGI

Penggunaan dan penerapan teknologi merupakan salah satu faktor yang dapat membantu perolehan hasil yang optimal. Tingkat penerapan serta penguasaan teknologi di kalangan pembudi daya menunjukkan tingkat kemandirian pembudi daya. Teknologi yang digunakan oleh pembudi daya patin yang ada di Provinsi Jambi saat ini masih tergolong sederhana dan belum menerapkan teknologi modern. Kondisi di beberapa desa terlihat bahwa ada beberapa kolam budi daya terserang penyakit ikan yang disebabkan oleh bakteri *Edwardsiella ichtaluri*. Keterbatasan informasi mengenai pengobatan penyakit tersebut serta belum ada lagi produksi vaksin ikan patin mengakibatkan para pembudi daya melakukan cara tradisional yang telah dilakukan turun temurun dan dipercaya mampu mengatasi penyakit tersebut, salah satunya penggunaan daun pepaya yang dihancurkan dan selanjutnya diberikan ke ikan patin yang ada di kolam budi daya.

Kondisi air kolam budi daya tidak menggunakan kincir air serta tidak memiliki saluran pemasukan maupun pembuangan air sehingga tidak ada resirkulasi air di dalam kolam tersebut. Hal yang

dilakukan oleh pembudi daya adalah penyedotan air dan lumpur setiap selesai pemanenan. Tingkat penguasaan teknologi budi daya ikan patin lebih menekankan kepada penguasaan cara budi daya ikan yang baik (CBIB). Pembudi daya ikan patin umumnya belum memperoleh sertifikat CBIB dan beberapa lainnya sedang dalam proses penyiapan menuju sertifikasi CBIB. Walaupun demikian, pembudi daya sudah menerapkan teknologi budi daya berdasarkan hasil dari kegiatan pelatihan, penyuluhan, dan komunikasi antar pembudi daya. CBIB merupakan panduan dalam memproduksi ikan dengan memperhatikan kualitas produk yang memiliki daya saing, ramah lingkungan, berkelanjutan, aman dikonsumsi, dan mampu telusur.

ASPEK PEMASARAN

Aktivitas bisnis yang dilakukan oleh pembudi daya dan pengolah tidak akan terlepas dari kegiatan pemasaran. Kegiatan ini merupakan kunci utama dalam penyampaian produk kepada para konsumen pada pasar yang dituju. Menurut Triyanti dan Shafitri (2012), pemasaran produk merupakan salah satu komponen pascaproduksi yang perlu mendapat perhatian lebih karena merupakan kunci dalam pengembangan usaha. Produk perikanan yang bersifat mudah rusak (*perishable food*), mengharuskan pemasaran yang membutuhkan perhatian khusus. Ikan patin yang diproduksi dapat memenuhi kebutuhan pasar lokal yang ada di Provinsi Jambi, seperti Pasar Angso Duo yang terletak di Kota Jambi, serta pasar-pasar yang ada di kabupaten lainnya yang ada di Provinsi Jambi. Namun, serapan pasar jika dibandingkan dengan jumlah produksi harian ikan patin di Provinsi Jambi masih mampu menyerap seluruh hasil produksi patin di Provinsi Jambi. Permintaan pasar terhadap patin per hari berkisar antara 23 hingga 25 ton. Selain itu, ikan patin juga dikirim ke luar daerah, seperti Lubuk Linggau, Lahat, Tembilahan, Batam, dan Medan. Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jambi (disitasi dalam Juanda, 2018) menyatakan bahwa permintaan pasar Angso Duo di Kota Jambi adalah 8 ton ikan patin per hari, sedangkan keluar Provinsi Jambi sebanyak 20 ton dengan tujuan pemasaran ke Sumatra Barat, Bengkulu, Sumatra Selatan, dan Riau.

Ikan patin dipasarkan dalam bentuk hidup/ segar maupun dalam berbagai bentuk produk olahan. Permintaan pasar terhadap ikan patin beragam ukuran mulai dari ukuran 500 gram

sampai 1 kilogram per ekor. Ukuran ikan yang diminati konsumen yang dijual ke pasar bobotnya berkisar antara 500—700 gram/ekor, sedangkan untuk unit pengolahan bobot ikan yang diinginkan lebih dari 700 gram/ekor.

Pemasaran yang dilakukan oleh pembudi daya patin di Muaro Jambi terbagi menjadi tiga, yaitu pemasaran yang dilakukan secara mandiri, kerja sama dengan tauke pakan, dan kerja sama dengan koperasi. Pemasaran secara mandiri adalah pemasaran yang dilakukan oleh pembudi daya dengan mencari langsung target pasar tanpa menggunakan perantara. Pemasaran dengan mitra tauke pakan adalah pemasaran yang dilakukan oleh para pembudi daya ke tauke pakan yang bertindak sebagai penyedia pakan sekaligus sebagai penampung hasil panen pembudi daya. Selanjutnya, pemasaran yang dilakukan dengan koperasi adalah pemasaran yang dilakukan oleh pembudi daya yang menjalin kerja sama dengan koperasi dengan *Memorandum of Understanding* (MoU) yang telah disepakati. Berdasarkan hasil wawancara kegiatan pemasaran, sebagian besar hasil budi daya patin (sebanyak 56%) dipasarkan melalui kerja sama pemasaran hasil panen kepada penyuplai pakan (tauke pakan), pemasaran secara mandiri (33%), dan sisanya (11%) pemasaran di koperasi.

Unit pengolahan ikan patin di Kabupaten Muaro Jambi melakukan pemasaran secara mandiri. Daerah pemasaran produk dari UMKM Tunas Baru adalah Jakarta (Carrefour), Bandar Udara Sultan Thaha Saifuddin Provinsi Jambi, dan swalayan-swalayan yang ada di Kota Jambi. Selain itu, abon yang diproduksi oleh UMKM Tunas Baru juga diminati oleh Kementerian Agama Provinsi Jambi sehingga sering dijadikan bekal calon jamaah haji Provinsi Jambi. Pemasaran produk *stick* ikan milik UMKM Indri Jaya hanya dilakukan di swalayan-swalayan yang ada di Kota Jambi. Pemasaran produk olahan dilakukan dengan menjual langsung produk dan mengantarkan produk ke target pasar yang telah ada.

PERMASALAHAN DAN KENDALA YANG DIHADAPI

Permasalahan-permasalahan yang dihadapi oleh pembudi daya patin secara umum adalah pemasaran. Produksi perikanan patin di Muaro Jambi terus mengalami peningkatan, tetapi tidak diiringi dengan perkembangan industri hilirisasi

perikanan dan pemasaran (Zulkifli, 2019). Pemasaran ikan patin di Provinsi Jambi masih terbatas pada konsumsi segar dan pengolahan tradisional, sedangkan untuk pengolahan modern seperti *fillet* patin saat ini sudah tidak dijalankan. Hal ini dikarenakan UPI yang memproduksi *fillet* patin di Provinsi Jambi sudah tidak beroperasi lagi. Tidak beroperasinya UPI tersebut dikarenakan sulitnya memperoleh bahan baku ikan patin yang memenuhi kriteria untuk dijadikan *fillet*, harga bahan baku yang tidak sesuai dengan keinginan perusahaan maupun pembudi daya serta jarak pasar yang mengakibatkan rendahnya margin yang diperoleh.

Akses pemasaran ikan patin sebagian besar dilakukan di dalam Provinsi Jambi dan beberapa daerah di provinsi lainnya. Sulitnya akses pemasaran di luar daerah dikarenakan letak Provinsi Jambi yang berada di tengah-tengah provinsi yang juga menjadi sentra perikanan patin di Indonesia, seperti Sumatra Selatan, Riau, dan Lampung. Sulitnya akses pemasaran ikan patin di Muaro Jambi mengakibatkan banyak pembudi daya yang sudah tidak beroperasi lagi, seperti yang terjadi di Kecamatan Sungai Gelam, yaitu di Desa Tangkit Baru, terlihat bahwa banyak kolam kosong yang sudah tidak digunakan lagi.

Harga pakan komersial (pabrikan) yang cukup mahal dan rendahnya harga jual ikan patin menjadi permasalahan tersendiri di kalangan pembudi daya. Pembudi daya tidak memiliki alternatif pakan lain selain pakan pabrikan, hal ini dikarenakan sulitnya memperoleh bahan baku untuk pembuatan pakan mandiri, yaitu ikan rucah, dedak, dan poles. Mahalnya harga pakan komersil yang dibarengi dengan ketidakseimbangan dengan harga jual ikan patin membuat pembudi daya mengeluh dan berpikir dua kali untuk melanjutkan usaha budi daya, mengingat masa pemeliharaan ikan patin yang cukup lama, yaitu 6 sampai 7 bulan dan tidak adanya alternatif pakan pengganti. Pakan harus mendapat perhatian yang serius karena pakan akan mempengaruhi pertumbuhan berat ikan, nutrisi ikan, dan merupakan bagian terbesar dari biaya operasional dalam pemeliharaan ikan patin (Komariyah & Setiawan, 2009). Kordi (2005) menyatakan bahwa sekitar 50—60% biaya produksi dikeluarkan untuk biaya pakan. Oleh karena itu, manajemen pakan berupa pemilihan pakan atau pembuatan pakan, pengadaan, dan pemberian pakan yang terbaik harus diterapkan untuk menekan biaya produksi yang semakin tinggi.

Kurangnya ketersediaan benih dan sulitnya memperoleh benih yang berkualitas menjadi sorotan, dikarenakan banyaknya ikan patin yang terserang penyakit. Penyakit yang dialami ikan patin mulai dari tidak mau makan hingga kematian massal. Kematian ini mayoritas terjadi saat ukuran ikan masih kecil, yaitu 2—3 jari. Penyebaran virus atau penyakit ikan yang begitu cepat sangat sulit diprediksi dan belum ada cara yang efektif dan efisien untuk pencegahannya sehingga menghambat produktivitas dan menimbulkan kerugian bagi para pembudi daya.

Kondisi di beberapa desa di Kecamatan Kumpeh Ulu terlihat bahwa beberapa kolam budi daya terserang penyakit ikan yang disebabkan oleh bakteri *Edwardsiella ichtaluri*. Keterbatasan informasi mengenai pengobatan penyakit tersebut serta belum ada lagi produksi vaksin ikan patin mengakibatkan para pembudi daya melakukan cara tradisional yang telah dilakukan turun temurun dan dipercaya mampu mengatasi penyakit tersebut, salah satunya penggunaan daun dan buah pepaya yang dihancurkan dan diberikan ke ikan patin yang ada di kolam budi daya. Pembudi daya juga memberikan probiotik serta memuaskan ikan. Selain itu, kegiatan pemanenan dilakukan dengan segera meskipun umur dan ukuran ikan belum mencukupi permintaan pasar, akibatnya, pembudi daya ikan patin merugi. Hikmayani *et al.* (2012) menyebutkan bahwa faktor dominan yang mempengaruhi usaha budi daya ikan patin di Kabupaten Muaro Jambi secara teknis adalah penyakit ikan, kualitas benih, dan kualitas pakan.

Keterbatasan modal yang dimiliki oleh pembudi daya untuk memenuhi ketersediaan pakan mengakibatkan pembudi daya melakukan pinjaman modal ke tauke pakan, dengan konsekuensi hasil panen dijual kepada peminjam modal. Akibatnya, harga jual serta waktu panen ditentukan oleh tauke pakan. Di sisi lain, pemasaran yang dilakukan kepada tauke pakan juga kerap terjadi antrian, akibatnya, pembudi daya harus menunggu antrian untuk pemanenan yang bisa mencapai 1 bulan lamanya. Hal ini mengakibatkan bertambahnya biaya produksi.

Permasalahan lain yang dihadapi oleh beberapa pembudi daya di beberapa desa di Kecamatan Kumpeh Ulu adalah akses jalan yang saat ini rusak dan tidak adanya penerangan. Kondisi jalan berupa tanah yang tidak rata dan digenangi air mengakibatkan sulit untuk dilalui

jika musim hujan tiba. Hal ini mengakibatkan terhambatnya proses produksi, khususnya saat kegiatan pemanenan dilakukan, terlebih jika proses pemanenan dilakukan pada malam hari.

Harapan dari pembudi daya terhadap pemerintah terkait budi daya patin, antara lain:

1. Terbukanya akses jaringan pemasaran yang luas serta adanya penampung tetap hasil panen sehingga daya serap terhadap ikan patin terus meningkat yang ditandai dengan meningkatnya volume penjualan, meningkatnya jumlah daerah regional tujuan pemasaran, meningkatnya jumlah investor penampung hasil panen, dan meningkatnya angka konsumsi ikan. Salah satu upaya membuka akses pemasaran adalah dengan merevitalisasi kembali UPI *fillet* ;
2. Tersedianya bantuan modal untuk pembelian benih dan pakan;
3. Pemerintah turun tangan dalam mengontrol harga pakan dan harga jual ikan yang tidak stabil, yang saat ini dikuasai oleh para tengkulak;
4. Perbaikan akses jalan dan penerangan di Kecamatan Kumpeh Ulu;
5. Penyediaan bahan baku untuk pembuatan pakan mandiri agar pembudi daya tidak lagi bergantung pada pakan pabrikan yang harganya semakin naik;
6. Pelatihan di bidang perikanan, seperti CPIB dan CBIB serta pelatihan lainnya yang dapat menunjang kegiatan budi daya.

Permasalahan yang dihadapi oleh unit pengolahan adalah pemasaran. Terbatasnya akses informasi pasar menjadi permasalahan tersendiri di kalangan pengolah. Hal ini terlihat dari berkurangnya jumlah pengolah ikan yang ada di Kabupaten Muaro Jambi. Berdasarkan data unit pengolahan patin di Muaro Jambi, terdapat 25 kelompok pengolah, tetapi setelah dilakukan survei ke lapangan ternyata hanya tersisa 2 unit pengolahan saja yang masih aktif melakukan proses produksi. Berkurangnya jumlah unit pengolahan ikan di Kabupaten Muaro Jambi juga disebabkan oleh berkurangnya jumlah pembudi daya di Kecamatan Sungai Gelam. Sebagian besar unit pengolahan skala UMKM sudah tidak beroperasi dalam memproduksi abon. Di sisi lain, minat konsumen untuk mengkonsumsi abon terbatas pada kalangan menengah ke atas karena

mahalnya harga abon untuk kalangan bawah. Selain itu, daya tahan produk abon juga tidak bertahan lama sehingga sering kali dikembalikan oleh swalayan tempat memasarkan produk (tidak laku).

Permasalahan lainnya yang dihadapi oleh UMKM Tunas Baru dan UMKM Indri Jaya adalah keterbatasan tenaga pemasaran dan jauhnya jarak unit pengolahan dengan target pasar. Pengolah kekurangan tenaga untuk memantau kondisi produk di pasar, memastikan produk yang terjual, yang rusak ataupun kadaluarsa di swalayan, akibatnya, pengolah tidak memiliki target produksi untuk produk olahan. Harapan dari pengolah terhadap permasalahan yang ada, antara lain,

1. Terbukanya akses dan informasi pasar sehingga daya serap pasar terhadap produk olahan patin meningkat yang ditandai dengan meningkatnya volume penjualan produk olahan ikan patin, meningkatnya jumlah daerah regional untuk pemasaran, meningkatnya diversifikasi produk dari ikan patin, bertambahnya jumlah UMKM yang terbina, serta meningkatnya angka konsumsi ikan;
2. Perbaikan ruang produksi yang sesuai dengan standar Sertifikasi Kelayakan Pengolahan (SKP);
3. Adanya pelatihan-pelatihan terkait inovasi dan diversifikasi produk dari ikan patin maupun pengembangan usaha serta pelatihan lainnya.

PENUTUP

Penunjukan Provinsi Jambi sebagai salah satu sentra patin nasional belum berhasil, hal ini terlihat dari kondisi industri budi daya terkini di Provinsi Jambi yang menunjukkan bahwa pembudi daya mengalami beberapa permasalahan, antara lain, keterbatasan modal usaha, serangan penyakit, sulitnya memperoleh bahan baku pembuatan pakan mandiri, harga pakan yang tinggi, serta masalah utamanya adalah terbatasnya akses pemasaran. Di sektor industri pengolahan, kondisi yang ada saat ini terlihat adalah banyaknya jumlah unit pengolahan yang tidak beroperasi baik unit pengolahan skala UMKM maupun skala besar, seperti UPI *fillet* patin. Permasalahan umum yang dihadapi pengolah adalah terbatasnya akses pemasaran.

Berdasarkan permasalahan di atas maka rekomendasi yang dapat diusulkan, antara lain, adanya program sentra patin nasional sebagai

salah satu agenda di RPJMD atau Renstra DKP Provinsi Jambi, pemerintah merevitalisasi kembali unit pengolahan *fillet* ikan patin, terbukanya akses pemasaran, dan ketersediaan penampung tetap hasil panen pembudi daya, serta adanya informasi penyedia bahan baku untuk pembuatan pakan mandiri.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jambi, Dinas Perikanan Kabupaten Muaro Jambi, Penyuluh Perikanan Bantu (PPB) Kabupaten Muaro Jambi (pak Luqman, bu Asri Arti Erfita, dan pak Febri) yang telah mendampingi penulis selama penelitian, serta terima kasih kepada para responden yang terlibat dalam penelitian ini atas informasi dan penilaian yang telah diberikan.

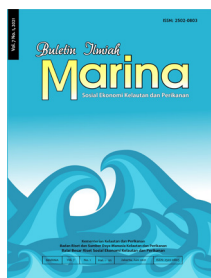
PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi masing-masing penulis terhadap pembuatan karya tulis adalah Putinur, Randi B. S. Salampessy, dan Achmad Poernomo sebagai kontributor utama. Penulis menyatakan bahwa telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Anwar, A. (2013). Analisis kebijakan dan strategi pengembangan usaha rumput laut *euchema cottoni* di Kabupaten Bantaeng (Studi kasus di Kecamatan Bissappu, Bantaeng dan Paa'jukukang). *Octopus Jurnal Ilmu Perikanan*, 1(2), 103—109. <https://doi.org/10.26618/octopus.v2i1.521>
- Aprolita. (2008). *Kemandirian pembudidaya ikan patin di kolam lahan gambut di Desa Tangkit Baru, Kec Kumpeh Ulu, Kab Muaro Jambi, Provinsi Jambi*. [Tesis, Institut Pertanian Bogor].
- Asmaida & Rogayah. (2020). Peran dan kontribusi curahan waktu kerja wanita pada usaha pembesaran ikan patin (*pangasius sp*) dalam kolam (Studi kasus di Desa Pudak Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi). *Jurnal MeA (Media Agribisnis)*, 5(2), 74—82. <http://dx.doi.org/10.33087/mea.v5i2.78>
- Asmaida, Mulyani, Kemala, N., & Syahrizal. (2019). Relationship between perception and consumers' preferences of patin fish. *International Journal of Scientific & Technology Research (IJSTR)*, 8(10), 2689—2693. <http://www.ijstr.org/final-print/oct2019/Relationship-Between-Perception-And-Consumers-Preferences-Of-Patin-Fish-.pdf>
- Burhan, U. M. (2004). *Wawasan studi kelayakan dan evaluasi proyek*. Bumi Aksara.
- Chaidir, N., Napitupulu, D., & Sardi, I. (2018). Strategi pengembangan agroindustri ikan patin (Studi kasus di Desa Pudak Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi). *Jurnal Ilmiah Sosio-Ekonomika Bisnis*, 21(1), 1—13. <https://doi.org/10.22437/jiseb.v21i1.5099>
- Cocon. (2018). *Akuakultur dalam perspektif pembangunan berkelanjutan*. Kencana Batu Pualam (KRP) Press.
- Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya [DJPB]. (2019). *Statistik perikanan budidaya 2018*. Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Dinas Kelautan dan Perikanan [DKP] Kabupaten Muaro Jambi. (2018). *Buku statistik perikanan tahun 2018*. Pemerintah Daerah Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi.
- Dinas Kelautan dan Perikanan [DKP] Provinsi Jambi. (2020). *Buku tahunan kelautan dan perikanan dalam angka Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jambi tahun 2020*. Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jambi.
- Efendi, Zairin, & Mulyadi. (2012). *Budidaya perikanan. Buku Materi Pokok MMP15201*. Universitas Terbuka.
- Hikmayani, Y., Yulisti, M., Hikmah. (2012). Evaluasi kebijakan peningkatan produksi perikanan budidaya. *Jurnal Kebijakan Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 2(2), 85—102. <http://dx.doi.org/10.15578/jksekp.v2i2.9277>
- Juanda. (2018, 19 Desember). *Jambi pasok ikan patin 20 ton per hari keluar daerah*. Kajanglako. <http://m.kajanglako.com/id-6711-post-jambi-pasok-ikan-patin-20-ton-perhari-ke-luar-daerah-.html>
- Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 14 Tahun 2012. (2012). *Pedoman umum penumbuhan dan pengembangan kelembagaan pelaku utama perikanan*. Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Komariyah, & Setiawan, A. I. (2009). Pengaruh penambahan berbagai dosis minyak ikan yang berbeda pada pakan buatan terhadap pertumbuhan benih ikan patin (*Pangasius pangasius*). *PENA Akuatika*, 1(1), 19—29. <http://dx.doi.org/10.31941/penaakuatika.v1i1.253>
- Kordi, K. M. G. H. (2005). *Budidaya ikan patin biologi, pembenihan dan pembesaran*. Yayasan Pustaka Nusantara.

- Marasabessy, A. Z., & Najamuddin. (2015). Analisis kelembagaan pengelolaan sumberdaya perikanan di Kabupaten Maluku Tengah. *Octopus Jurnal Ilmu Perikanan*, 4(1), 320—326. <https://doi.org/10.26618/octopus.v4i1.567>
- Pramono, T., Suryahadi., & Trilaksani, W. (2019). Strategi pengembangan usaha dan pemasaran benih ikan patin siam (*Pangasianodon hypophthalmus*) dengan sistem jejaring pada cabang Dinas Kelautan dan Perikanan Wilayah Utara Provinsi Jawa Barat. *Manajemen IKM*, 14(1), 15—23. <https://doi.org/10.29244/mikm.14.1.15-23>
- Putinur, Salampessy, R. B. S., Poernomo, A. (2019). Strategi pengembangan industri patin di Provinsi Jambi. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 5(2), 53—68. <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v5i2.8154>
- Rumimpunu, A., Andaki, J. A., & Manoppo, V. E. N. (2017). Potensi pengembangan usaha budidaya ikan patin (*Pangasius sp*) di Desa Tatelu Kabupaten Minahasa Utara. *Akulturas: Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan*, 5(9), 713—716. <https://doi.org/10.35800/akulturas.5.9.2017.17006>
- Sari, S. M. (2018, 11 April). *Impor dari Vietnam dihentikan, produksi ikan patin meningkat*. Bisnis.com. <http://m.bisnis.com/amp/read/20180411/99/783179/imp-or-dari-viet-nam-dihentikan-produksi-ikan-patin-meningkat>
- Susanti, S., Lestari, D. A. H., & Kasymir, E. (2017). Sistem agribisnis ikan patin (*Pangasius sp*) kelompok budidaya ikan sekar mina di Kecamatan Kota Gajah Lampung Tengah. *Jurnal Ilmu-Ilmu Agribisnis*, 5(2), 116—123. <http://dx.doi.org/10.23960/jiia.v5i2.%25p>
- Sushanty, D. E., Fauziah, & Priadi, D. P. (2017). Strategi pengembangan usaha budidaya pembesaran ikan patin (*Pangasius sp.*) di Kecamatan Gandus Kota Palembang. *Fishtech-Jurnal Teknologi Hasil Perikanan*, 6(2), 126—133. <https://doi.org/10.36706/fishtech.v6i2.5844>
- Triyanti, R., & Shafitri, N. (2012). Kajian pemasaran ikan lele (*Clarias sp*) dalam mendukung industri perikanan budidaya (Studi kasus di Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah). *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 7(2), 177—191. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v7i2.5684>
- Utami, H. (2019). *Analisis kelayakan dan strategi pengembangan usaha pembesaran ikan patin dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa Kota Karang Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi* [Skripsi, Universitas Islam Negeri Sulthan Thaha Saifuddin Jambi]. UIN Sulthan Thaha Saifuddin Repository. <http://repository.uinjambi.ac.id/2906/>
- Widodo, P., Akmal., & Syafrudin. (2010). Budidaya ikan patin (*Pangasius hypophthalmus*) pada lahan marjinal di Kabupaten Pulau Pisang di Provinsi Kalimantan Tengah. *Prosiding Forum Inovasi Teknologi Akuakultur 2010*, 49—60. Pusat Penelitian dan Pengembangan Perikanan Budidaya, Badan Penelitian dan Pengembangan Kelautan dan Perikanan.
- Wijaya, B. P. Y., & Rachmawati, R. (2017). Pengembangan kegiatan perikanan dan peran kelembagaan masyarakat di kawasan minapolitan Kabupaten Gresik. *Jurnal Bumi Indonesia*, 6(3), 1—10. <http://lib.geo.ugm.ac.id/ojs/index.php/jbi/article/view/770>
- Wiramiharja, Y. (2017). *Analisis keberlanjutan budidaya ikan patin (Pangasius hypophthalmus) dalam pengembangan kawasan minapolitan di Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi* [Tesis, Program Studi Magister Ilmu Kelautan, Bidang Minat Manajemen Perikanan, Universitas Terbuka]. Universitas Terbuka Repository. <http://repository.ut.ac.id/7602/>
- Yulisti, M., & Triyanti, R. (2012). Peran kelembagaan dalam mendukung program minapolitan budidaya di Kabupaten Sleman, D. I. Yogyakarta. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 7(1), 27—33. <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.4595>
- Zulkifli. (2019, 4 April). *Sehari hasilkan 60 ton ikan patin, Dinas Perikanan Provinsi Jambi kesulitan pengolahan dan pemasaran*. TribunJambi.com. <https://jambi.tribunnews.com/2019/04/04/sehari-hasilkan-60-ton-ikan-patin-dinas-per-ikanan-provinsi-jambi-kesulitan-pengolah-an-dan-pemasaran>



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN
<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>

p-ISSN: 2502-0803

e-ISSN: 2541-2930

Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Strategi Pengembangan Pasar Ikan Demersal di Kabupaten Merauke

Market Development Strategy of Demersal Fish in Merauke Regency

***Hikmah, Nensyana Shafitri, Armen Zulham, dan Agus Heri Purnomo**

Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Gedung BRSDM KP I Lt. 4

Jalan Pasir Putih I, Ancol Timur, Jakarta Utara, Indonesia

Telp: (021) 64711583 Fax: 64700924

Diterima tanggal: 12 Mei 2020 Diterima setelah perbaikan: 31 Mei 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Kabupaten Merauke, Provinsi Papua, berpeluang untuk mengembangkan ekonomi yang bertumpu pada komersialisasi ikan-ikan demersal karena tingginya produksi ikan jenis tersebut. Tantangannya adalah produksi ikan demersal belum dapat dipasarkan dengan baik karena nilai tambahnya rendah. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji pola distribusi pemasaran dan merumuskan strategi pengembangan pasar hasil tangkapan ikan demersal di kabupaten tersebut. Penelitian dilakukan pada bulan April—Mei 2019 di Distrik Merauke. Pengumpulan data menggunakan metode survei dengan menggunakan kuesioner, yang dipadukan dengan teknik wawancara mendalam (*indepth interview*) dan observasi langsung. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan analisis SWOT. Hasil penelitian menunjukkan adanya dua pola distribusi ikan demersal, yaitu (i) pola distribusi ikan segar dan beku, dan (ii) pola distribusi ikan olahan dan gelembung ikan. Saluran pemasaran ikan segar dan beku, terdapat 4 (empat) jenis, sedangkan ikan olahan terdapat 3 (tiga) jenis saluran pemasaran. Saluran pemasaran terpendek adalah “nelayan—pengumpul besar—eksportir”, sedangkan yang terpanjang adalah “nelayan—pemborong—pengumpul besar—eksportir”. Permasalahan-permasalahan utama yang teridentifikasi pada pola-pola pemasaran ini adalah (i) jauhnya lokasi pasar, (ii) terbatasnya kapasitas pengangkutan, dan (iii) tingginya biaya transportasi. Berdasarkan analisis SWOT, strategi pengembangan pasar hasil tangkapan ikan demersal perlu diterapkan dalam mendukung kebijakan pertumbuhan yang progresif melalui (i) integrasi ke depan, ke belakang, dan horizontal; (ii) penetrasi pasar; serta (iii) pengembangan pasar. Oleh karena itu, beberapa hal yang dapat direkomendasikan untuk menjalin kemitraan dan pengembangan pasar, yaitu melalui (i) penjaminan kepastian pembayaran antar mitra, (ii) peningkatan aksesibilitas pasar, (iii) penjaminan kontinuitas produksi, (iv) penjaminan kapasitas input produksi dari hulu, serta (v) peningkatan *added value* dan diversifikasi produk.

Kata Kunci: pola distribusi; gelembung ikan; saluran pemasaran; Papua; SWOT

ABSTRACT

Merauke Regency of Papua Province has the opportunity to develop a good economy through expanded commercialization of demersal fish, owing to the high production of this type of fish. The challenge is that only few demersal fish production can be delivered to potential markets due to its added value is low. This study aimed to examine the existing market distribution patterns and to formulate market development strategies for demersal fish in the district. The research was conducted in April—May 2019 in the main district of the regency, namely Merauke District. Data collection used survey method through interviews with questionnaires and in-depth interviews. Data were analyzed with descriptive qualitative method and SWOT analysis. The results showed that there were two demersal fish distribution patterns, namely (i) fresh and frozen fish distribution patterns and (ii) processed fish and swim bladder distribution patterns. For fresh and frozen fish, there are 4 (four) types of marketing channels and for processed fish there are 3 (three) types of marketing channels. The shortest marketing channel is ‘fishermen-wholesaler-exporter’ while the longest one is ‘fisherman-middlemen-wholesaler-exporter’. The main

*Korespondensi penulis:

Email: hikmahmadani09@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.9000>

problems identified in these marketing patterns were (i) distances of market locations, (ii) transportation capacity, and (iii) transportation costs. Based on the SWOT analysis, a strategy for developing the demersal fish catch market needs to be implemented to support a progressive growth policy through (i) forward, backward and horizontal integration, (ii) market penetration, and (iii) market development. Therefore, there are some recommendations to establish partnerships and market development, namely: (i) payment guarantee among the partners, (ii) increase market accessibility, (iii) ensuring production sustainability, (iv) ensuring upstream capacity of input production, and (v) increase added value and product diversification.

Keywords: distribution pattern; swim bladder; marketing channel; Papua; SWOT

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Kabupaten Merauke memiliki potensi perikanan besar yang bersumber dari perairan Laut Arafura, yaitu 2,64 juta ton per tahun (Sari *et al.*, 2018) di sebelah selatan kabupaten tersebut. Laut Arafura, merupakan penghasil berbagai jenis ikan bernilai ekspor (Mulyana *et al.*, 2012). Di antara potensi perikanan yang terdapat di Laut Arafura adalah sumber daya ikan demersal, antara lain ikan kakap putih (*Lates calcarifer*), kakap cina (*Symphorus nematophorus*), gulamah (*Johnius borneensis*), dan kuro (*Polydactylus multiradiatus*). Potensi ini menjadi magnet bagi kapal ikan dari dalam maupun luar daerah untuk melakukan penangkapan di wilayah tersebut (Kementerian Kelautan dan Perikanan [KKP], 2015). Ikan demersal menyumbang 66% dari total produksi yang ada. Angka-angka ini menunjukkan besarnya peluang yang dimiliki Kabupaten Merauke untuk mengembangkan ekonomi melalui pemanfaatan potensi sumber daya perikanan tersebut, yang merupakan terbesar di Papua (Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke, 2018). Potensi tersebut juga terkait dengan permintaan yang meningkat, termasuk pada tren konsumsi lokal yang meningkat sebesar 7,2% hingga 7,9% per tahun (BPS Kabupaten Merauke, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017).

Menurut Harifuddin *et al.* (2011), produksi yang tinggi seharusnya diimbangi dengan kegiatan pemasaran yang baik dengan melibatkan lembaga-lembaga pemasaran. Terkait hal ini, Ismail *et al.* (2008) menekankan bahwa pemasaran yang baik diperlukan untuk memaksimalkan pendapatan nelayan; pemasaran yang tidak efisien menyebabkan produksi tinggi menjadi sia-sia. Triyanti & Shafitri (2012) juga menjelaskan bahwa pemasaran merupakan komponen paska produksi yang menjadi kunci dalam pengembangan usaha. Hal ini terutama relevan

untuk produk-produk yang secara alamiah bersifat mudah rusak (*perishable*) termasuk perikanan, sehingga memerlukan desain saluran pemasaran yang spesifik. Saluran pemasaran ini mempunyai tugas menyalurkan barang dari produsen ke konsumen dan memastikan *output* terbaik dalam hal kualitas produk yang dipasarkan, biaya, margin, dan efisiensi pemasaran, serta pendapatan (Arinong & Kadir, 2008).

Saluran pemasaran produk perikanan melibatkan lembaga pemasaran dan konsumen sasaran yang jumlahnya menentukan panjang pendeknya saluran tersebut (Keegan, 2003). Sifat yang mudah rusak (*perishable*) produk perikanan berpengaruh pada jenis lembaga pemasaran yang terlibat. Salah satu aspek penting dalam saluran pemasaran adalah urutan lembaga pemasaran yang harus dilalui (Apituley, 2013). Hal penting lain adalah media dalam pengangkutan produknya (Hanafiah & Saefuddin, 2006). Pemasaran ikan hidup, misalnya, membutuhkan media air sebagai habitat hidupnya, berbeda dengan produk yang sudah mati. Ikan segar membutuhkan lingkungan dingin selama perjalanan dari produsen ke konsumen sehingga untuk pemasaran harus menggunakan sistem rantai dingin (*cold chain system*). Untuk itu, perlu ada fasilitas angkut dingin dan *cold storage*. Penanganan pemasaran hasil perikanan yang telah diolah, seperti ikan kering, ikan asin, kerupuk ikan, dan tepung ikan relatif lebih mudah dan murah, karena produk tersebut dapat diangkut, disimpan, disajikan (*display*), dan digudangkan dalam suhu kamar. Implikasi dari keragaman tipe produk perikanan dengan masing-masing kebutuhan khusus dalam pengangkutannya menyebabkan proses dan mekanisme pemasaran adalah perbedaan ragam cara, kompleksitas, dan kerumitannya (Efendi dan Oktanza, 2006 *dalam* Raharjo, 2009).

Kondisi-kondisi ideal tersebut di atas sejauh ini belum terwujud di wilayah Kabupaten Merauke. Pengamatan pendahuluan yang melatarbelakangi

pelaksanaan penelitian ini menunjukkan adanya sejumlah permasalahan, yang perlu dianalisis lebih lanjut untuk merumuskan strategi perbaikannya. Permasalahan pemasaran tersebut misalnya terkait dengan jarak pasar potensial, fasilitas pengangkutan, biaya transportasi, dan sebagainya. Berdasarkan permasalahan tersebut, tulisan ini bertujuan untuk mengkaji pola distribusi pemasaran, mengidentifikasi permasalahan yang relevan, dan merumuskan strategi pengembangan pasar hasil tangkapan ikan demersal di Kabupaten Merauke.

Pendekatan Ilmiah

Penelitian ini dilakukan pada bulan April—Mei 2019 di Distrik Merauke, Kabupaten Merauke, Provinsi Papua. Lokasi tersebut dipilih secara *purposive* dengan pertimbangan bahwa distrik tersebut merupakan pusat kegiatan pendaratan, penampungan maupun pemasaran ikan di Kabupaten Merauke. Pengumpulan data dan informasi dilakukan melalui metode survei dengan alat kuesioner, yang dipadukan dengan teknik wawancara mendalam (*indepth interview*) dan observasi langsung. Responden dalam penelitian ini adalah 15 (lima belas) orang pelaku usaha penangkapan ikan demersal, 5 (lima) orang pedagang, 5 (lima) orang pengolah, dan 1 (satu) orang eksportir. Data dianalisis secara deskriptif kualitatif dan kuantitatif mengacu pada Sugiyono (2018), mencakup tahapan (1) reduksi data, yang diartikan sebagai proses pemilihan, pemusatan perhatian pada penyederhanaan, abstraksi, dan transformasi data kasar yang muncul dari catatan lapangan; (2) penyajian data, yaitu penyusunan informasi ke dalam format sistematis untuk memudahkan pengambilan kesimpulan; serta (3) penarikan kesimpulan dan verifikasi, yang dimaksudkan untuk menguji kebenaran makna-makna yang muncul dalam data.

Strategi pengembangan pasar dirumuskan menggunakan pendekatan SWOT (*Strength, Weakness, Opportunty, Threats*) (Rangkuti, 2016). Pendekatan ini diterapkan untuk mengidentifikasi faktor-faktor relevan secara sistematis untuk mengidentifikasi strategi dan kebijakan yang akan dipilih. Faktor-faktor tersebut meliputi kekuatan (*strength*), peluang (*opportunities*), kelemahan (*weaknesses*), dan ancaman (*threats*). Terhadap faktor-faktor tersebut dilakukan pembobotan, pemeringkatan, dan skoring, yang hasilnya digunakan untuk menentukan titik-titik koordinat.

FUNGSI PEMASARAN IKAN

Identifikasi fungsi-fungsi pemasaran yang ada di Distrik Merauke mengacu pada Elpawati *et al.* (2014) mencakup pada fungsi pertukaran, fungsi fisik, dan fungsi fasilitas. Fungsi pertukaran adalah penjualan produk hasil tangkapan kepada mitranya, yaitu pedagang pengumpul, sedangkan fungsi fisik adalah proses bongkar muat ikan ke darat yang dapat dilakukan oleh nelayan maupun buruh angkut. Fungsi-fungsi ini diamati melalui kegiatan pokok yang dilakukan oleh lembaga-lembaga pemasaran dalam proses penyaluran produk perikanan dari produsen ke konsumen sebagai berikut:

a. Nelayan

Satu di antara pelaksana fungsi pemasaran di Merauke adalah nelayan, yang dapat dikelompokkan ke dalam nelayan skala kecil dan nelayan skala besar. Nelayan skala kecil menggunakan perahu tanpa motor atau menggunakan perahu motor berukuran 10 GT atau di bawahnya, sedangkan nelayan skala besar menggunakan kapal berukuran di atas 30 GT. Di antara nelayan kecil, terdapat nelayan-nelayan pendatang dari Sulawesi Selatan atau Pulau Jawa, yang pada umumnya menggunakan perahu-perahu berukuran 5—10 GT. Sementara itu, nelayan dengan perahu tanpa motor biasanya adalah berasal dari masyarakat lokal.

Rantai pasok gelembung ikan dilakukan melalui proses penyaluran dimulai dari nelayan dan pemilik kapal, dan/atau pedagang besar, yang mengoperasikan kapal berukuran > 30 GT. Nelayan-nelayan ini melakukan kontrak kerja sama tertulis/lisan untuk menyediakan ikan dengan pembagian keuntungan yang disepakati bersama oleh nelayan maupun pemilik kapal/pedagang besar (CV/PT). Kesepakatan yang umum terkandung dalam kontrak kerja sama adalah (i) pemilik kapal memberikan modal operasional penangkapan ikan kepada nelayan, dan (ii) nelayan harus menjual hasil tangkapan ke pemilik/pengumpul.

b. Pedagang Pengumpul/Pemborong

Pelaksana fungsi berikutnya adalah pedagang pengumpul/pemborong, yang melakukan pembelian hasil tangkapan dalam bentuk segar/beku, gelembung renang, dan olahan. Produk-produk tersebut selanjutnya didistribusikan hingga mencapai konsumen. Fungsi pemasaran yang telah dilakukan oleh pedagang pengumpul/pemborong pada pemasaran ikan mencakup 4 (empat) fungsi:

- fungsi pembelian, yaitu pedagang pengumpul membeli ikan segar/beku, gelembung renang, dan olahan dari nelayan;
- fungsi penjualan, yaitu pedagang pengumpul/pemborong menjual ikan segar/beku, olahan, dan gelembung ikan tersebut kepada pedagang pengumpul besar (PT/CV), yang selanjutnya didistribusikan ke eksportir atau pedagang pengecer;
- fungsi pemasaran lain, yaitu pedagang pengumpul/pemborong adalah standarisasi harga, yakni harga ikan segar/beku atau gelembung ikan ditetapkan oleh pedagang pengumpul/pemborong berdasarkan harga pembelian dari nelayan;
- fungsi penanggungan risiko, yaitu pedagang pengumpul bertanggung jawab sepenuhnya pada kualitas dan kuantitas produk sebelum dibeli oleh lembaga pemasaran selanjutnya.

c. Pedagang besar (PT/CV)

Pelaksana fungsi berikutnya adalah pedagang pengumpul besar, yang melakukan pembelian ikan dalam bentuk segar/beku dan gelembung renang ikan. Produk-produk ini didistribusikan ke pengecer, eksportir, atau pedagang luar daerah hingga sampai konsumen. Nelayan melakukan operasi penangkapan ikan berdasarkan permintaan dari pemilik kapal dan atas persetujuan pemilik kapal. Perusahaan eksportir melakukan pembelian bahan baku ikan gelembung ikan dari pedagang besar berdasarkan permintaan pasar ekspor yang terus meningkat.

Fungsi pemasaran yang telah dilakukan oleh pedagang pengumpul besar pada pemasaran ikan mencakup 4 (empat) fungsi:

- fungsi pembelian, yaitu pedagang pengumpul besar membeli ikan segar/ beku, gelembung renang, dan olahan dari pemborong;
- fungsi penjualan, yaitu pedagang pengumpul besar menjual ikan segar/beku, olahan, dan gelembung ikan tersebut kepada eksportir atau pedagang luar pulau;
- fungsi pemasaran lain, yaitu pedagang pengumpul besar melakukan standarisasi harga. Dalam hal ini, harga ikan segar/ beku atau gelembung ikan ditetapkan oleh pedagang pengumpul besar berdasarkan kualitas ikan dan prediksi keuntungan dari perkiraan permintaan konsumen;

- fungsi penanggungan risiko, yaitu pedagang pengumpul besar bertanggung jawab sepenuhnya pada kualitas dan kuantitas produk sebelum dibeli oleh lembaga pemasaran selanjutnya.

d. Eksportir

Pelaksana fungsi berikutnya adalah eksportir, yang membeli ikan dalam bentuk segar/ beku dan gelembung renang ikan. Produk-produk ini selanjutnya didistribusikan ke pasar ekspor hingga sampai ke konsumen. Fungsi pemasaran yang telah dilakukan oleh eksportir pada pemasaran ikan di Kabupaten Merauke mencakup 4 (empat) fungsi, yaitu:

- fungsi pembelian, yaitu pedagang eksportir membeli ikan segar/beku, gelembung renang, dan olahan dari pedagang pengumpul besar atau dari pedagang pengumpul pemborong;
- fungsi penjualan, yaitu pedagang eksportir menjual ikan segar/beku, olahan, dan gelembung ikan tersebut luar negeri;
- fungsi pemasaran lain, yaitu eksportir melaksanakan standarisasi kualitas dan harga, dalam hal ini, kualitas dan harga ikan segar/beku atau gelembung ikan ditetapkan oleh pembeli di luar negeri;
- fungsi penanggungan resiko, yaitu eksportir bertanggung jawab sepenuhnya pada kualitas dan kuantitas produk sebelum dibeli oleh lembaga pemasaran selanjutnya.

e. Pedagang Pengecer

Pelaksana fungsi berikutnya adalah pedagang pengecer yang melakukan pembelian ikan dalam bentuk segar. Produk-produk ini selanjutnya didistribusikan ke konsumen lokal. Fungsi pemasaran yang dilakukan oleh pedagang pengecer pada pemasaran ikan di Kabupaten Merauke mencakup 4 (empat) fungsi, yaitu:

- fungsi pembelian, yaitu pedagang pengecer membeli ikan segar dan olahan dari pedagang pengumpul besar atau dari nelayan atau pedagang pengumpul/pemborong;
- fungsi penjualan, yaitu pedagang pengecer menjual ikan segar dan olahan ke pedagang pasar lokal atau konsumen lokal atau rumah tangga;
- fungsi pemasaran lain, yaitu pedagang pengumpul besar melakukan penetapan standar;
- fungsi penanggungan resiko, yaitu pedagang pengecer bertanggung jawab sepenuhnya

pada kualitas produk sebelum dibeli oleh konsumen.

POLA DISTRIBUSI PEMASARAN IKAN DEMERSAL DI MERAUKE

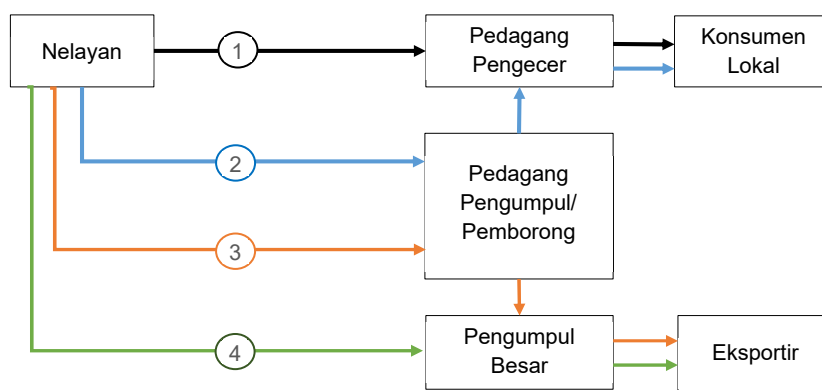
Hasil identifikasi pola distribusi pemasaran ikan demersal di Merauke, yang secara teoritis mengacu pada Johanson (2013) dan Sudana (2019), dengan perbandingan relatif mengacu kepada beberapa pola pemasaran di tempat lain (Basri, 2014; Onu *et al.*, 2017). Kajian Basri (2014) terkait pemasaran ikan asin di Nagari Raya, sedangkan kajian Onu *et al.* (2017) terkait pemasaran cakalang asap di Batang. Paparan pada bagian ini secara spesifik mencermati apakah pemasaran yang ada di Merauke berjalan efektif, yakni jalur distribusinya pendek dan keterlibatan pedagang perantara tidak terlalu banyak. Terkait ragam pola, pemasaran di Merauke relatif lebih sederhana dari pada kasus perbandingannya, ragam pola pemasaran ikan asin di Nagari Raya dan cakalang asap di Batang.

Di Kabupaten Merauke, hanya ada dua pola distribusi dan saluran pemasaran ikan demersal, yaitu a) ikan segar/beku, serta b) gelembung ikan dan olahan (pengasinan). Sebagai ilustrasi, pola distribusi dan saluran pemasaran ikan hasil tangkapan di Kabupaten Merauke tersebut tersaji masing-masing pada Gambar 1 dan Gambar 2.

a. Pola distribusi pemasaran ikan segar/beku

Pada pola distribusi ikan segar dan ikan beku, terdapat empat saluran. Saluran terpendek terdiri dari tiga lembaga pemasaran, sedangkan terpanjang empat lembaga pemasaran. Pada

saluran pertama, hasil produksi ikan disalurkan ke pedagang pengecer, selanjutnya dijual ke konsumen lokal. Ikan yang dijual ke pedagang pengumpul merupakan ikan hasil tangkapan nelayan asli Merauke yang tidak menggunakan perahu. Nelayan lokal ini melakukan penangkapan ikan dengan menggunakan jaring pantai, dengan durasi penangkapan satu hari per trip. Pada saluran kedua, hasil produksi ikan segar/beku ditampung pedagang pengumpul/pemborong yang selanjutnya disalurkan ke pedagang pengecer lokal, kemudian dijual ke konsumen lokal. Biasanya, ikan yang dijual langsung ke pedagang pengecer merupakan ikan hasil tangkapan nelayan kecil yang menggunakan perahu *semang-semang*. Pada saluran ketiga, jalur distribusi dan pemasaran dimulai dari nelayan produsen ikan dijual ke pedagang pengumpul (pemborong), selanjutnya disalurkan ke pedagang besar (perusahaan PT/CV), kemudian disalurkan eksportir atau pedagang antar provinsi. Pada saluran keempat, ikan langsung mengalami proses penanganan di atas kapal penangkapan, yaitu pengeluaran isi perut dan pemotongan kepala yang selanjutnya dibekukan. Jadi, kapal pengumpul membawa ikan dalam bentuk beku. Dalam hal ini, perusahaan eksportir merupakan pemilik kapal penangkapan dan kapal penampung; nelayan hanya sebagai pekerja (nahkoda atau ABK) dan tidak memiliki kewenangan dalam hal pemasaran. Biasanya kapal yang digunakan nelayan untuk menangkap ikan menggunakan kapal > 30 GT. Jenis ikan yang ditangkap adalah ikan kakap putih (*Lates calcarifer*), kakap cina (*Symphorus nematophorus*), gulamah (*Johnius borneensis*), dan kuro (*Polydactylus multiradiatus*).



Gambar 1. Pola Distribusi dan Saluran Pemasaran Ikan Segar Demersal di Distrik Merauke.

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

¹ Jaring pantai (*beach seine*) adalah alat tangkap yang digunakan nelayan lokal untuk menangkap ikan. Pengoperasian alat tangkap jaring pantai dibentuk melingkarkan jaring pada target kemudian ditarik ke pantai. Biasanya nelayan terdiri dua orang dan tidak menggunakan perahu.

² Perahu semang-semang adalah perahu kecil yang memiliki sayap (kayu pengimbang) di kanan kirinya (Barjiyah, 2014).

Berdasarkan referensi yang mengacu pada Johanson (2013); Sudana (2019); Basri (2014); Onu *et al.* (2017), pemasaran di Merauke (Gambar 1) termasuk relatif panjang untuk Saluran 2 dan 3. Panjangnya saluran pemasaran pada kedua saluran tersebut telah berpengaruh pada besarnya margin pemasaran pada masing-masing pelaku. Rendahnya margin pada kasus Saluran 2 dan 3 di Merauke ini dapat dipahami sebagai hal yang lazim terjadi pada kasus-kasus saluran panjang di tempat lain sebagaimana dilaporkan oleh Almaini *et al.* (2016) dan Jumiati (2012). Terkait hal ini, upaya memperpendek saluran seperti dilaporkan oleh Sarwanto *et al.* (2014) dapat dipertimbangkan sebagai salah satu solusi. Upaya memperpendek saluran dalam laporan Sarwanto *et al.* (2014) adalah penyertaan istri nelayan sebagai pelaku pemasaran.

b. Pola distribusi pemasaran olahan ikan asin dan gelembung ikan

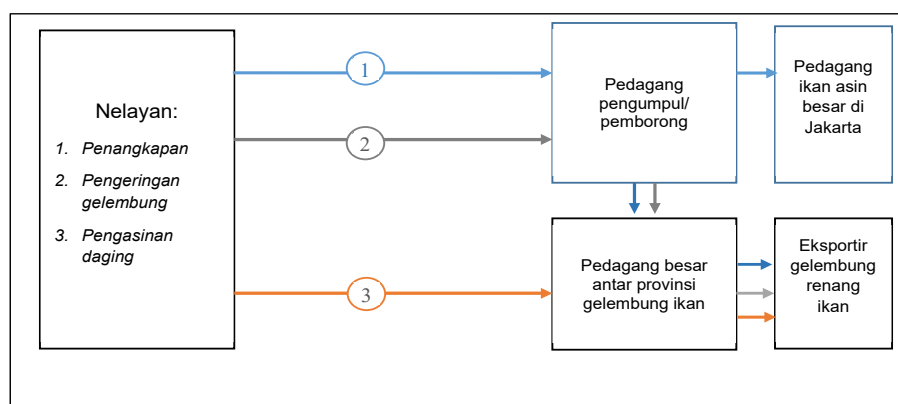
Pola distribusi dan saluran pemasaran gelembung ikan dan olahan ikan asin di Merauke relatif pendek sehingga bersifat efektif dan efisien. Pola distribusi pemasaran gelembung ikan dan olahan ikan asin terdapat tiga saluran.

Pada Saluran 1, ikan hasil tangkapan dari nelayan disalurkan ke pedagang pengumpul/pemborong. Jenis ikan yang ditampung pemborong, antara lain, ikan kakap putih (*Lates calcarifer*), kakap cina (*Symphorus nematophorus*), gulamah (*Johnius borneensis*), dan kuro (*Polydactylus multiradiatus*). Bagian daging diolah menjadi ikan asin sedangkan gelembung renangnya dikeringkan. Olahan ikan asin disalurkan ke pedagang besar di Jakarta dan Surabaya untuk didistribusikan lebih

lanjut ke pengecer di Pulau Jawa, yang akan memasarkan hingga sampai ke konsumen akhir. Sementara itu, gelembung renang disalurkan ke eksportir Jakarta dan Surabaya. Nelayan pada Saluran 1 pada umumnya melakukan operasi penangkapan menggunakan alat tangkap jaring dan kapal berukuran di bawah 5 GT. Durasi penangkapan adalah satu hari per trip (*one day fishing*). Di antara nelayan dan pedagang pengumpul terjalin hubungan *patron-client*, yang mengikat nelayan untuk menjual ikan hasil tangkapan hanya kepada patronnya. Hubungan *patron-client* di Merauke dicirikan dengan adanya ikatan modal yang diberikan pedagang pengumpul kepada nelayan dan nelayan harus menjual hasil tangkapannya kepada pedagang pengumpul.

Pada Saluran 2, ikan langsung ditangani di atas kapal pada saat penangkapan di laut. Dalam hal ini, hanya gelembung renang saja yang dibawa pulang oleh nelayan, sedangkan daging ikan pada umumnya dibuang ke laut. Pada saat tertentu, daging ikan dimanfaatkan dan diolah menjadi ikan asin, dan hasilnya dibagi di antara anak buah kapal (ABK). Dari kapal, gelembung ikan dijual ke pedagang pengumpul/pemborong yang kemudian menyalurkannya ke pedagang pengumpul besar antar provinsi, terutama untuk tujuan Jakarta dan Surabaya. Di lokasi-lokasi ini, gelembung dikirimkan ke para eksportir untuk pemasaran ke luar negeri.

Pada Saluran 3, gelembung ikan diolah nelayan di atas kapal di laut, sedangkan dagingnya disimpan di *freezer*. Gelembung renang dan ikan beku kemudian didistribusikan ke pengumpul besar antar provinsi, yang lebih lanjut menyalurkannya ke eksportir.



Gambar 2. Pola Distribusi dan Pemasaran Gelembung Ikan dan Ikan Olahan di Distrik Merauke, Kabupaten Merauke.

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Berdasarkan Gambar 2, pola distribusi dan saluran pemasaran gelembung ikan yang paling pendek hanya terjadi pada Saluran 3. Pada saluran ini, nelayan langsung mendistribusikan gelembung ikan ke pengumpul besar antar provinsi (Jakarta dan Surabaya), yang kemudian memasok produk tersebut ke eksportir. Pada saluran ini, nelayan bermitra dengan pengepul besar, biasanya mengoperasikan kapal berukuran di atas 10 GT yang dilengkapi *freezer* sehingga ikan dapat dipertahankan dalam keadaan beku.

STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR HASIL PERIKANAN

Kondisi Eksisting

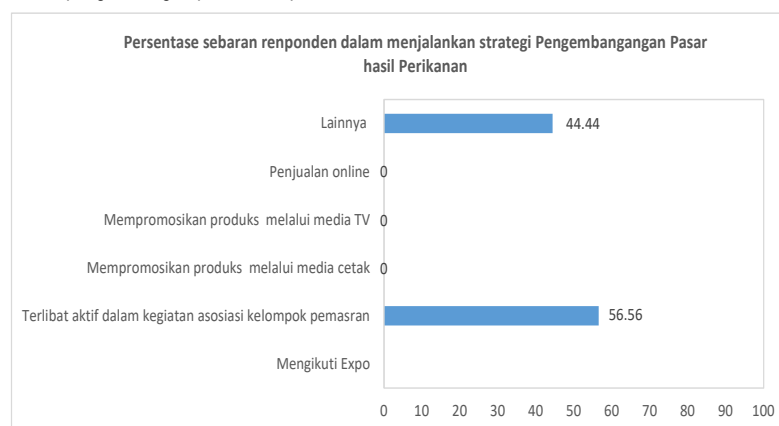
Secara umum, kondisi eksisting di Merauke belum mencerminkan adanya strategi yang baik untuk pengembangan pasar produk perikanan. Mengacu pada Setiyorini *et al.* (2018), tidak ditemukan konsep atau upaya signifikan untuk memperluas jaringan pemasaran, mempertahankan mutu, dan meningkatkan pelayanan. Kegiatan-kegiatan pameran, aktivitas kelompok atau asosiasi pemasaran, promosi melalui media cetak maupun melalui media *online*, dan sebagainya masih sangat terbatas.

Gambar 3 menunjukkan hasil analisis, dengan persentase sebaran responden yang melakukan strategi pengembangan pasar hasil perikanan di Kabupaten Merauke melalui keterlibatan dalam asosiasi kelompok atau asosiasi pemasaran sebesar 55,56% dan lainnya (memperluas jaringan melalui teman, saudara, dan tetangga) sebesar 44,44%. Sementara itu, strategi pemasaran melalui promosi, media cetak, media televisi, dan media *online* masih belum ada. Hal ini menjadi tantangan ke depan bagi para pelaku

usaha perikanan di Kabupaten Merauke dalam pengembangan pasar hasil perikanan.

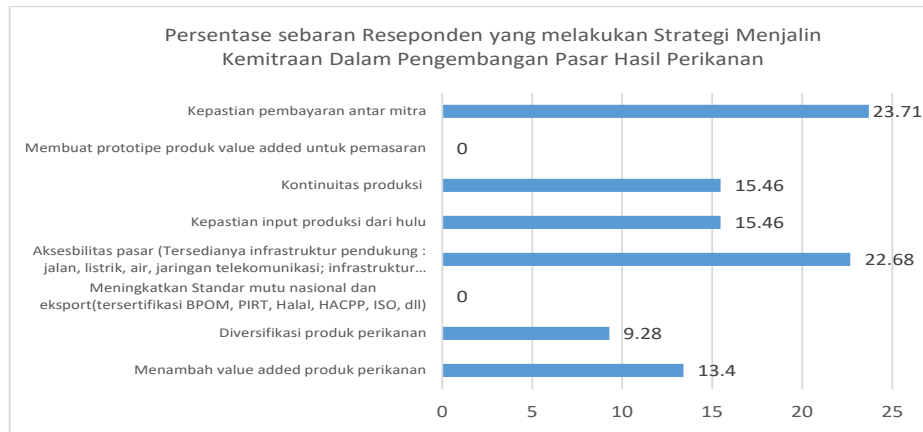
Pengamatan di lapangan mengkonfirmasi laporan Nurani *et al.* (2018) yang mengatakan bahwa proses bisnis rantai pasok ikan di Merauke dipengaruhi oleh pola hubungan kemitraan di antara para pelaku dalam rantai pasok. Kondisi yang ada di lapangan menunjukkan bahwa hubungan kemitraan yang ada di Merauke tersebut merupakan modal yang baik untuk membangun strategi dalam menjalin kemitraan dalam pengembangan pasar hasil perikanan. Jaminan kepastian pembayaran antara mitra, kontinuitas produksi, kepastian input produksi dari hulu, dan sebagainya dapat difasilitasi oleh bentuk kemitraan yang ada. Dalam berbagai pustaka, misal Setiyorini *et al.* (2018), Nurhidayati & Rikah (2016), Pramono *et al.* (2019), dan Marjaya *et al.* (2008), jaminan tersebut menjadi aspek yang sangat menentukan keberhasilan pengembangan pasar.

Berdasarkan hasil penelitian yang ditunjukkan pada Gambar 4, strategi yang paling dominan dilakukan oleh responden pelaku usaha dalam menjalin kemitraan dan pengembangan pasar hasil perikanan adalah 23,71% menjamin kepastian pembayaran antarmitra; 22,68% tersedianya aksesibilitas pasar; 15,46 % kontinuitas produksi; 15,46% kapasitas input produksi dari hulu; 13,40% meningkatkan nilai tambah (*added value*); serta 9,28% diversifikasi produk perikanan. Sementara itu, untuk standar mutu dan kualitas produk serta prototipe produk *added value* masih belum menjadi prioritas pelaku usaha dalam melakukan kemitraan usaha perikanan. Mutu dalam hal ini mengacu pada definisi Nasution (2004), yang mengatakan bahwa mutu adalah sesuatu yang memenuhi atau sama dengan persyaratan (*conformance requirements*).



Gambar 3. Persentase Sebaran Responden dalam Menjalankan Strategi Pengembangan Pasar Hasil Perikanan

Sumber: Data Primer Diolah, 2019



Gambar 4. Persentase Sebaran Responden yang Melakukan Strategi Menjaln Kemitraan dalam Pengembangan Pasar Hasil Perikanan

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Komoditas ikan pada umumnya ditemukan dalam kondisi kurang memenuhi persyaratan. Oleh karena itu, dapat dikatakan bahwa ikan dalam kondisi bermutu rendah dan berpotensi ditolak oleh perusahaan yang menjadi tujuan distribusi. Sebagai catatan, persyaratan itu sendiri dapat berubah sesuai dengan keinginan atau standar kepuasan pelanggan (Gaspersz, 2005) dan kebutuhan sebuah perusahaan sehingga pemasok harus siap mengikuti perubahan standar mutu yang dapat terjadi di waktu-waktu yang akan datang (Rahmawaty *et al.*, 2014).

STRATEGI PENGEMBANGAN PASAR DENGAN ANALISIS SWOT

Berdasarkan kondisi eksisting pola distribusi dan pengembangan pasar ikan demersal di Kabupaten Merauke, teridentifikasi faktor internal dan eksternal (IFAS dan EFAS). Selanjutnya dilakukan pembobotan, rating dan skoring terhadap faktor internal dan eksternal (Tabel 1 dan Tabel 2).

Tabel 1 dan 2 menunjukkan jumlah total skor faktor internal adalah 3,07 dan total skor faktor

Tabel 1. Faktor Internal.

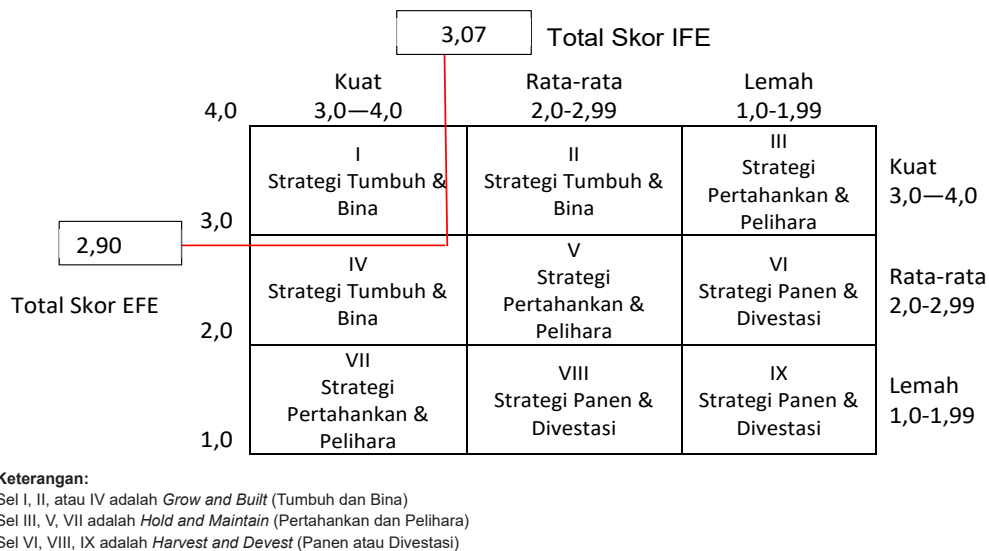
No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Kekuatan (S)				1,74
1	Kapasitas produk melimpah	0,17	5	0,86
2	Kualitas produk yang berdaya saing	0,11	4	0,46
3	Pengemasan produk akhir	0,14	3	0,43
Kelemahan (W)				1,24
1	Tingkat pengetahuan dan <i>skill</i> pemasaran rendah	0,17	2,9	0,50
2	Pola pemasaran masih tradisional	0,11	2	0,23
3	Belum ada prototipe produk untuk pemasaran	0,11	1,5	0,17
4	Kurangnya kemitraan dengan perusahaan eksportir	0,17	2,5	0,43
Jumlah		1,00		3,07

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Tabel 2. Faktor Eksternal.

No.	Faktor Internal	Bobot	Rating	Skor
Peluang (O)				2,14
1	Tingginya permintaan pasar	0,14	5	0,71
2	Kualitas produk yang berdaya saing	0,12	3	0,36
3	Perkembangan teknologi informasi	0,12	3	0,36
	Kebijakan pemerintah membuka kran ekspor di Merauke	0,14	5	0,71
Ancaman (T)				0,76
1	Lokasi pasar jauh (luar wilayah)	0,14	1	0,14
2	Kapasitas kontainer logistik untuk distribusi terbatas	0,14	1	0,14
3	Biaya transportasi	0,10	2	0,19
4	Pesaing	0,10	3	0,29
Jumlah		1,00		2,90

Sumber: Data Primer Diolah, 2019



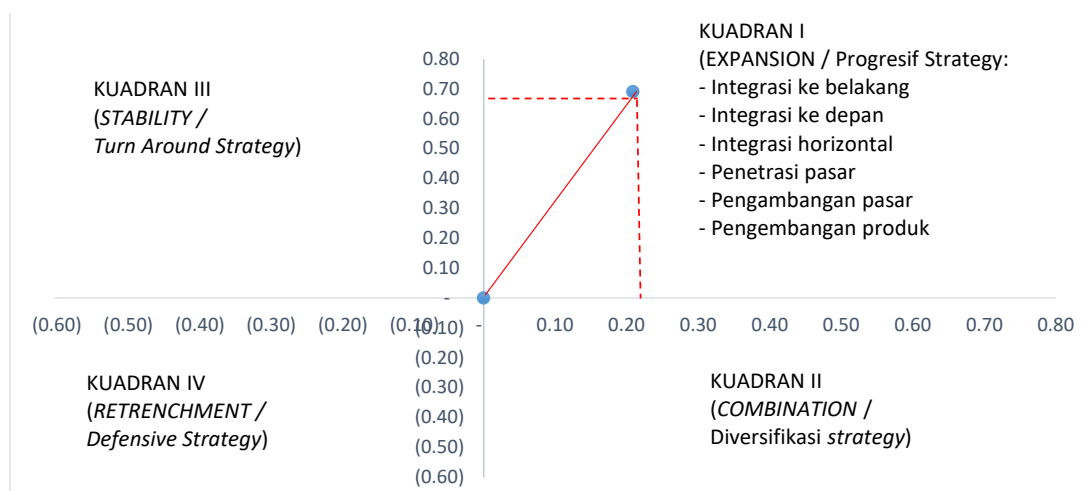
Gambar 5. Posisi IFAS dan EFAS Dalam Matrik Sel

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

eksternal adalah 2,90. Jika digambarkan dalam matriks sel pada Gambar 5, Skor IFAS 3,07 berada pada posisi kuat dan skor EFAS 2,90 berada pada posisi rata-rata, sehingga pertemuan kedua skor posisinya berada pada sel IV yang berarti bahwa posisinya berada pada strategi tumbuh dan membina.

Berdasarkan analisis SWOT, dihitung titik koordinat sumbu X untuk strategi kekuatan dan kelemahan (*strengths & weakness*) dan titik koordinat sumbu Y untuk strategi peluang dan ancaman (*opportunity & threats*). Hasil perhitungan menunjukkan nilai titik koordinat sumbu X adalah 0,21 dan nilai titik koordinat sumbu Y adalah 0,69. Gambar 6 menunjukkan posisi titik koordinat berada pada kuadran I, yang berarti

perusahaan memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang tepat untuk diterapkan dalam kondisi seperti ini adalah mendukung kebijakan pertumbuhan yang progresif (strategi progresif) melalui integrasi ke depan, ke belakang, horizontal, penetrasi pasar, dan pengembangan pasar. Diharapkan bahwa perusahaan dapat memanfaatkan peluang yang ada dan meningkatkan kekuatan yang dimiliki. Sejalan dengan hasil penelitian Saad *et al.* (2020), dalam menentukan strategi yang efektif untuk perusahaan, perusahaan harus lebih meningkatkan kualitas produk, dan meningkatkan promosi lewat media sosial atau internet agar jangkauan pemasaran lebih luas, serta merekrut tenaga ahli di bidang manajemen pemasaran.



Gambar 6. Posisi Titik Koordinat pada Kuadrat

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

PENUTUP

Pola saluran dan distribusi ikan segar/beku terdapat empat saluran distribusi dan saluran pemasaran hasil penangkapan ikan demersal di Distrik Merauke, Kabupaten Merauke, yang dijual segar. Pola dan distribusi pemasaran yang paling pendek adalah saluran pertama (nelayan—pedagangan pengecer—konsumen lokal) dan saluran keempat (nelayan—pedagang besar—eksportir). Pola saluran dan distribusi gelembung ikan dan ikan olahan terdapat tiga saluran, menunjukkan bahwa saluran pemasaran ini efektif dan efisien sehingga memberikan keuntungan yang lebih besar bagi nelayan. Pola distribusi dan saluran pemasaran gelembung ikan dan olahan ikan asin di Merauke relatif pendek sehingga bersifat efektif dan efisien. Pola distribusi pemasaran gelembung ikan dan olahan ikan asin terdapat tiga saluran.

Fungsi pemasaran terjadi pada lembaga-lembaga pemasaran berikut: nelayan, pedagang pengumpul/pemborong, pedagang pengumpul, baik yang menargetkan pasar antar provinsi, eksportir maupun pedagang pengecer. Lembaga-lembaga pemasaran tersebut mempunyai fungsi pemasaran khusus sebagai berikut: (i) nelayan memerankan fungsi pemasaran penjualan dan pengangkutan/bongkar muat ikan; (ii) pedagang pengumpul/pemborong, pengumpul besar, eksportir, dan pengecer memerankan fungsi pembelian, penjualan, standarisasi harga, *grading*, dan penanggungan resiko.

Kondisi eksisting pengembangan pasar hasil perikanan dicirikan oleh keterlibatan dalam asosiasi kelompok atau asosiasi pemasaran. Terkait ini, strategi paling dominan yang diterapkan oleh responden pelaku usaha dalam menjalin kemitraan dan pengembangan pasar hasil perikanan adalah (i) menjamin kepastian pembayaran antar mitra, (ii) memperluas akses pasar, (iii) menjamin kontinuitas produksi, (iv) menjamin kapasitas input produksi dari hulu, serta (v) menambah *added value* dan diversifikasi produk perikanan. Dari analisis SWOT, strategi pengembangan pasar yang direkomendasikan adalah strategi progresif melalui integrasi ke depan, ke belakang, horizontal, penetrasi pasar, dan pengembangan pasar.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kami sampaikan kepada Balai Besar Riset Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan atas dukungannya dalam membiayai

kegiatan penelitian kami melalui hibah penelitian pada program penelitian ini. Kami menyampaikan terima kasih pula kepada para penyuluh perikanan bantu Kabupaten Merauke, terutama Ibu Yulia.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

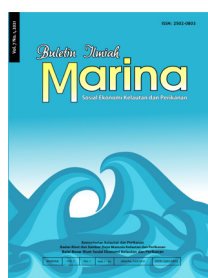
Kontributor utama tulisan ini adalah Hikmah, yang berperan menyusun konsep, substansi, dan analisis dalam artikel ini. Kontributor anggota terdiri dari: Nensyana Shafitri, Armen Zulham dan Agus Heri Purnomo. Kontributor anggota bersama kontributor utama melaksanakan penelitian mulai dari proses wawancara dengan responden, melakukan *entry data*, *editing*, pengolahan, dan analisis data. Pernyataan kontribusi penulis telah dilampirkan bersama dengan naskah ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Almaini, W. O., Budiyanto, & Mansyur, A. (2016). Margin pemasaran ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*) di tempat pendaratan ikan Sodohoa Kota Kendari Provinsi Sulawesi Tenggara. *Jurnal Sosial Ekonomi Perikanan*, 1(3), 144—150. <http://dx.doi.org/10.33772/jsep.v1i3.6850>
- Apituley, Y. M. T. N. (2013). *Model pengembangan sistem pemasaran ikan segar di kawasan Maluku Tengah* [Disertasi, Institut Pertanian Bogor]. IPB Repository. <http://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/66036>
- Arinong, A. R., & Kadir, E. (2008). Analisis saluran dan margin pemasaran kakao di Desa Timbuseng, Kecamatan Pattalassang, Kabupaten Gowa. *Jurnal Agribisnis*, 4(2), 87—93.
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke. (2013). *Merauke dalam angka 2013*. Badan Pusat Statistik. <https://meraukekab.bps.go.id/publication/2014/01/29/c29709c135e6df993f3bdce2/kabupaten-merauke-dalam-angka-2013.html>
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke. (2014). *Merauke dalam angka 2014*. Badan Pusat Statistik. <https://meraukekab.bps.go.id/publication/2014/10/22/fbfa328a08fd-d2a7af6cbf83/merauke-dalam-angka-2014.html>
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke. (2015). *Merauke dalam angka 2015*. Badan Pusat Statistik. <https://meraukekab.bps.go.id/publication/2018/02/01/e84d0b55bc477bf884fee04f/merauke-dalam-angka-2015.html>
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke. (2016). *Kabupaten Merauke dalam angka 2016*. Badan Pusat Statistik. <https://>

- meraukekab.bps.go.id/publication/2016/07/15/d59a5c50fd3d9ee27b27352d/kabupaten-merauke-dalam-angka-2016.html
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke. (2017). *Kabupaten Merauke dalam angka 2017*. Badan Pusat Statistik. <https://meraukekab.bps.go.id/publication/2017/08/16/0a24474e5bf3229602cf4b43/kabupaten-merauke-dalam-angka-2017.html>
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Merauke. (2018). *Kabupaten Merauke dalam angka 2018*. Badan Pusat Statistik.<https://meraukekab.bps.go.id/publication/2018/08/20/068d3eb8ce3a1b4d204b6b05/kabupaten-merauke-dalam-angka-2018.html>
- Barjiyah, U. (2014). Orang Gurabunga di Tidore: Gambaran tentang pengaruh budaya maritim pada masyarakat petani di Tidore Kepulauan. *Jurnal ETNOHISTORI*, 1(2), 80—88. <http://dx.doi.org/10.33387/jeh.v1i2.812>
- Basri, H. (2014). *Analisis rantai pemasaran dan besar margin pemasaran ikan asin pada tiap pelaku pemasaran di Desa Padang Rubek Kecamatan Kuala Pesisir Kabupaten Nagan Raya* [Skripsi, Universitas Teuku Umar]. Utu Repository. <http://repository.utu.ac.id/524/1/I-V.pdf>
- Elpawati, Budiyanto, T., & Zulmanery. (2014). Analisis efisiensi saluran pemasaran ikan bandeng Desa Tambak Sari, Kecamatan Tirtajaya, Kabupaten Karawang. *Jurnal Agribisnis*, 8(1), 83—110. <https://doi.org/10.15408/aj.v8i1.5131>
- Gaspersz, V. (2005). *Total quality manajemen*. PT Gramedia Pustaka Utama.
- Hanafiah, A. M., & Saefuddin A. M. (2006). *Tataniaga hasil perikanan*. UI Press.
- Harifuddin, Aisyah, & Budiman. (2011). Analisis margin dan efisiensi pemasaran rumput laut di Desa Mandalle Kecamatan Mandalle, Kabupaten Pangkep. *Jurnal Agribisnis*, X(3), 38—48.
- Ismail, G., Supardi, S., & Wahyuningsih, S. (2008). Analysis efficiency marketing system of fresh layang fish (*decapterus russeli*) on Pelabuhan Fish Auction Place in Tegal City. *Jurnal MEDIAGRO*, 4(2), 39—50. <http://dx.doi.org/10.31942/md.v4i2.555>
- Johanson, D. (2013). Analisis efisiensi pola distribusi hasil penangkapan ikan nelayan Kecamatan Kahayan Kuala Kabupaten Pulang Pisau. *Jurnal Sains Manajemen*, 1(1), 96—109.
- Jumiaty. (2012). Analisis pemasaran dan tingkat pendapatan nelayan pada agribisnis pengasapan ikan cakalang (*Katsuwonus pelamis*): Studi kasus di Kecamatan Bontotiro Kabupaten Bulukumba. *Jurnal Ilmu Pertanian Octopus*, 1(1), 43—53. <https://doi.org/10.26618/octopus.v1i1.441>
- Keegan, W. J. (2003). *Manajemen pemasaran global* (Edisi Ke-6). Prenhallindo.
- Kementerian Kelautan dan Perikanan [KKP]. (2015). *Rencana zonasi pengembangan kawasan kelautan dan perikanan terintegrasi di Kabupaten Merauke*.
- Marjaya, S., Namah, C. & Setiawan, K. (2008). Strategi pengembangan pola kemitraan antara pengusaha perikanan dengan nelayan tradisional yang bermitra di pesisir Pantai Namosain, Pantai Pasir Panjang, dan Pantai Oesapa Kupang. *Jurnal Partner*, 15(1), 10—21. <http://dx.doi.org/10.35726/jp.v15i1.106>
- Mulyana, R., Haluan, J., Mulyono S., Baskoro, & Wisudo, S. H. (2012). Keberlanjutan perikanan skala besar di Laut Arafura. *Buletin PSP*, 20(1), 35—43. <https://journal.ipb.ac.id/index.php/bulpsp/article/view/6213>
- Nasution, M. N. (2004). *Manajemen mutu terpadu (total quality management)*. Ghalia Indonesia.
- Nurani, T. W., Andriani, & Lubis, E. (2018). Peluang pasar ekspor komoditas ikan layur dari Pelabuhan Perikanan Nusantara Palabuhanratu Jawa Barat. Dalam M. F. Rahardjo, A. Zahid, R. K. Hadiaty, E. Manangkalangi, W. Hadie, Haryono, & E. Supriyono (Eds.). *Prosiding Seminar Nasional Ikan Ke 8 Jilid 2* (pp. 319—331). Masyarakat Iktiologi Indonesia bekerja sama dengan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan IPB, Pusat Penelitian Biologi LIPI, Pusat Penelitian dan Pengembangan Perikanan Budidaya KKP. <http://iktiologi-indonesia.org/wp-content/uploads/2018/01/31-Tri-Wiji-Nurani.pdf>
- Nurhidayati, A., & Rikah (2016). Strategi kemitraan UMKM pengolah ikan di Kabupaten Rembang. *Buletin Bisnis & Manajemen*, 2(1), 1—8.
- Onu, R. D., Rarung, L. K., Kotambunan, O. V. (2017). Analisis distribusi pemasaran ikan cakalang asap di Kelurahan Girian Atas Kecamatan Girian Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. *Jurnal Akulturasi*, 5(9), 627—634. <https://doi.org/10.35800/akulturasi.5.9.2017.16987>
- Pramono, T., Suryahadi, & Trilaksana, W. (2019). Strategi pengembangan usaha dan pemasaran benih ikan patin siam (*Pangasianodon hypophthalmus*) dengan Sistem Jejaring pada Cabang Dinas Kelautan dan Perikanan Wilayah Utara Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Manajemen IKM*, 14(1), 15—23. <https://doi.org/10.29244/mikm.14.1.15-23>
- Raharjo, B. (2009). Peran kelembagaan di sektor pemasaran hasil-hasil perikanan. *Jurnal PENA*

- Akuatika*, 1(1), 44—54. <http://dx.doi.org/10.37149/JIA.v5i5.14225>
- Saad, M., Muntalim, Anam, M. K., Savita, D. O. (2020). Strategi pemasaran usaha pembekuan ikan laut dengan metode matriks BCG dan SWOT di CV. JIOEN FISHERY di Desa Wedung, Kecamatan Brondong, Kabupaten Lamongan. *Jurnal Grouper*, 11(2), 18—26. <https://doi.org/10.30736/grouper.v11i2.64>
- Sari, Y. D., Syaikat, Y., Kusumastanto, T., & Hartoyo, S. (2018). Pengelolaan perikanan demersal di Laut Arafura: Pendekatan Bioekonomi. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 13(1), 43—57. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v13i1.6858>
- Sarwanto, C., Wiyono, E. S., Nurani, T. W., & Haluan, J. (2014). Kajian sistem pemasaran ikan hasil tangkapan nelayan di Kabupaten Gunung Kidul, Provinsi DIY. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 9(2), 207—217. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v9i2.1222>
- Setiyorini, E. S., Noorachmat, B. P., & Syamsun, M. (2018). Strategi pemasaran produk olahan hasil perikanan pada UMKM Cindy Group. *MANAJEMEN IKM: Jurnal Manajemen Pengembangan Industri Kecil Menengah*, 13 (1), 19—28. <https://doi.org/10.29244/mikm.13.1.19-28>
- Sudana, I. W. (2019). Analisis efisiensi pemasaran ikan teri segar hasil tangkapan nelayan di Desa Sanggalangit Kabupaten Buleleng. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, Vol. 11 (2), 637—648. <http://dx.doi.org/10.23887/jjpe.v11i2.21872>
- Sugiyono. (2018). *Metode penelitian kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Triyanti, R., & Shafitri, N. (2012). Kajian pemasaran ikan lele (*Clarias sp*) dalam menunjang industri perikanan budidaya (Studi kasus di Kabupaten Boyolali, Jawa Tengah). *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 7(2), 177—191. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v7i2.5684>
- Rahmawaty, L., Rahayu, W. P., & Kusumaningrum, H. D. (2014). Pengembangan strategi keamanan produk perikanan untuk ekspor ke Amerika Serikat. *Jurnal Standardisasi*, 16(2), 95—102. <http://dx.doi.org/10.31153/js.v16i2.170>
- Rangkuti, F. (2016). *Anlisis SWOT: Teknik membedah kasus bisnis*. PT Gramedia Pustaka Utama.



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN

<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>

p-ISSN: 2502-0803

e-ISSN: 2541-2930

Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Analisis Rantai Pasok dan Biaya Transportasi Udang Vaname pada Unit Pengolahan di Jakarta Utara

Supply Chain and Transportation Cost Analysis of Vaname Shrimp at Processing Plants in North Jakarta

Rizki Dewi Kristikareni, Abdul Rokhman, dan Achmad Poernomo

Politeknik Ahli Usaha Perikanan

Jln. Raya Pasar Minggu, Jakarta Selatan, DKI Jakarta, Indonesia

Diterima tanggal: 17 Maret 2020 Diterima setelah perbaikan: 19 April 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Jakarta Utara merupakan salah satu kawasan industri perikanan di Indonesia yang menghasilkan udang olahan sebagai komoditas ekspor. Namun, unit pengolahan ikan (UPI) dihadapkan dengan adanya permasalahan mutu, jumlah, ketersediaan bahan baku, dan transportasi yang memiliki peranan dalam manajemen rantai pasok. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi pelaku usaha yang terlibat dalam rantai pasok udang budi daya pada UPI di Jakarta Utara dan biaya transportasi dalam pendistribusian udang. Penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus–Desember 2019 di Cirebon, Indramayu, Lampung Selatan, Pesawaran, Tanggamus, Kendal, dan Rembang. Analisis data yang digunakan adalah analisis deskripsi. Pengumpulan data dilakukan melalui survei, observasi, dan wawancara. Penentuan responden menggunakan *snowball sampling*. Responden awal yang terlibat adalah UPI di Jakarta Utara. Responden dalam penelitian ini meliputi dua orang dari UPI, tujuh orang pemasok, 14 orang pembudi daya, dan lima orang pembenih. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa terdapat tiga pelaku usaha yang menyediakan bahan baku udang vaname ke UPI di Jakarta Utara, yaitu unit pembenihan, pembudi daya, dan pengumpul/supplier. Namun masih terdapat unit pembudi daya dan pengumpul yang tidak tersertifikasi. Pemberian *reward* dan *punishment* perlu dilakukan untuk menjaga konsistensi mutu udang. Dalam pendistribusiannya, persentase biaya transportasi terhadap harga jual benih udang vaname berkisar 0,08–3,33%, paling tinggi sebesar 3,33%, yaitu pengiriman dari Tanggamus menuju Indramayu/Cirebon. Persentase biaya transportasi terhadap harga jual udang vaname berkisar 0,48–1,39%, paling tinggi sebesar 1,39%, yaitu pengiriman dari Pesawaran menuju Jakarta Utara. Manajemen rantai pasok yang terintegrasi diharapkan dapat menekan biaya transportasi.

Kata Kunci: rantai pasok; udang budi daya; hulu hilir; transportasi; UPI

ABSTRACT

North Jakarta is one of fishery industry areas in Indonesia that supply shrimp products as an export commodity. However, quality, quantity, availability of raw material, and transportation have been the underlined problems in the supply chain management of processing plants. This study aims to identify the involved members of the shrimp supply chain appearing in processing plants in North Jakarta as well as to calculate the transportation costs for the shrimp distribution. The research was conducted from August to December 2019 in Cirebon, Indramayu, South Lampung, Pesawaran, Tanggamus, Kendal, and Rembang. Data were analyzed with descriptive analysis. Data were collected through surveys, observations, and interviews. Snowball sampling is applied to determine the respondents. The initial respondents were the processing plants in North Jakarta. The respondents included two people from the processing plants, seven suppliers, fourteen shrimp farmers, and five breeders. Result of analysis point out the three actors involved in the supply of vaname raw material to the processing plants in North Jakarta, they are breeder, shrimp farmer, and collector/supplier unit. However, there are still uncertified shrimp farmers and collectors. Thus, rewards and punishment are necessary for the consistency of

^{*}Korespondensi penulis:

Email: rizkidewik@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.8828>

shrimp quality. The percentage of transportation costs to the selling price of vaname seeds is 0.08—3.33% with the highest 3.33% arose from the shipping from Tanggamus to Indramayu/Cirebon. While, the percentage of transportation costs to the selling price of vaname shrimp is 0.48—1.39%, with the highest 1.39%, arose from the shipping from Pesawaran to North Jakarta. Therefore, the integrated supply chain management is expected to reduce transportation cost.

Keywords: *supply chain; shrimp aquaculture; upstream and downstream; transportation; UPI*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Salah satu hasil perikanan yang menjadi komoditas unggulan ekspor Indonesia adalah udang. Sebagai komoditas ekspor, udang Indonesia dikirim ke beberapa negara di dunia, antara lain, Amerika Serikat, Jepang, Belanda, Cina, Hongkong, Singapura, Malaysia, Australia, Inggris, Prancis, Jerman, Belgia, dan Italia (Badan Pusat Statistik [BPS], 2017). Dari hasil ekspor, pada bulan Januari—September 2018 udang telah menyumbangkan devisa negara sebesar US\$1,302 miliar dari nilai total keseluruhan ekspor hasil perikanan Indonesia sebesar US\$3,524 miliar (Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan [DJPDSPKP], 2018). Produksi udang di Indonesia dikembangkan dari hasil tangkapan di laut dan budi daya di tambak (Mohani *et al.*, 2016). Dalam memenuhi kebutuhan ekspor, udang diperoleh dari hasil budi daya (Hadie & Hadie, 2017). Jenis udang yang banyak dibudidayakan di Indonesia adalah udang vaname dan udang windu. Produksi udang vaname tahun 2017 mencapai 757.793 ton yang meningkat 15,47% dari 498.174 ton pada tahun 2016. Produksi udang windu tertinggi dihasilkan pada tahun 2013 sebesar 171.500 ton dan menurun 23,2% di tahun 2014 menjadi 131.809 ton. Tahun 2015, produksi udang windu turun menjadi 127.627 ton dan meningkat menjadi 131.556 ton pada tahun 2016 (Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya [DJPB], 2018). Budi daya udang windu masih terkendala serangan penyakit sehingga volume produksi bersifat fluktuatif. Hal ini berbeda dengan udang vaname yang lebih tahan terhadap serangan penyakit dan memiliki tingkat kelangsungan hidup yang tinggi (Purnamasari *et al.*, 2017).

Kualitas udang yang baik merupakan salah satu syarat penerimaan bahan baku di Unit Pengolahan Ikan (UPI). Ketersediaan udang yang berkelanjutan sangat diperlukan UPI dalam melakukan proses produksi. Untuk mendapatkan

bahan baku, UPI menjalin kemitraan dengan berbagai pemasok yang terlibat dalam suatu jaringan rantai pasok udang budi daya. Rantai pasok merupakan keseluruhan proses produksi mulai dari bahan baku diproduksi, diolah, hingga distribusi. Dalam menghasilkan udang berkualitas dan sesuai permintaan pasar internasional diperlukan komitmen yang terintegrasi dari pelaku usaha yang terlibat mulai dari hulu hingga hilir, tetapi saat ini industri udang Indonesia dihadapkan dengan adanya masalah mutu, jumlah, dan ketersediaan bahan baku, yang menimbulkan variasi dan menurunkan daya saing di pasar global (Nasution *et al.*, 2014). Pada tahun 2016, terdapat temuan hasil inspeksi Amerika Serikat, yaitu pengumpul tidak memiliki dokumentasi akurat yang dapat menunjukkan asal tambak udang (Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan [BKIPM], 2017). Berdasarkan data Rapid Alert System for Food and Feed (RASFF) Uni Eropa, pada tahun 2009—2019 terdapat 117 kasus penolakan hasil perikanan, antara lain, penggunaan antibiotik pada produk budi daya; karbon monoksida dan histamin pada produk tuna; *heavy metal* pada *canned octopus* dan *frozen baramundi*; serta merkuri pada ikan marlin dan ikan pedang (European Commission, Direktorat-General for Health and Food Safety [EC DG SANTE], 2020). Adanya permasalahan tersebut menjadi tantangan serta mendorong anggota rantai pasok udang budi daya untuk lebih antisipatif dalam menyediakan udang berkualitas, terjamin ketersediaannya, dan tertelusur asalnya.

Ekspor udang dikirim melalui beberapa pelabuhan peti kemas di Indonesia, di antaranya Pelabuhan Tanjung Priok, Pelabuhan Tanjung Perak, Pelabuhan Panjang, Pelabuhan Makassar, dan Pelabuhan Tanjung Emas. Pada tahun 2019, udang yang diekspor melalui Pelabuhan Tanjung Priok adalah yang tertinggi, yaitu mencapai 41.600,74 ton, sedangkan melalui Pelabuhan Tanjung Perak 11.118,64 ton, dan Pelabuhan Makassar 5.314,82 ton (BKIPM, 2020). Pelabuhan Tanjung Priok berdekatan dengan kawasan industri perikanan yang terintegrasi di Jakarta Utara,

yaitu kawasan Pelabuhan Perikanan Samudra (PPS) Nizam Zachman Muara Baru, Pelabuhan Perikanan Muara Angke, dan beberapa UPI yang berada di Ancol. Kedekatan lokasi memudahkan UPI dalam melakukan ekspor udang. Udang didapatkan UPI dari berbagai pemasok. Oleh karena itu perlu dilakukan identifikasi pelaku rantai pasok yang terlibat sehingga dapat diketahui asal usul bahan baku, kontinuitas dan jaminan mutu udang. Penelitian ini bertujuan untuk mengidentifikasi anggota rantai pasok udang budi daya yang terlibat pada UPI di Jakarta Utara dan mengetahui aliran produk serta aliran informasi pada pasokan udang dari hulu hingga hilir sehingga diketahui asal bahan baku serta biaya transportasi yang dikeluarkan.

Pendekatan Ilmiah

Penelitian dilaksanakan pada bulan Agustus—Desember 2019 bertempat di lokasi anggota rantai pasok udang budi daya yang menyediakan bahan baku untuk UPI di Jakarta Utara. Pengambilan data dilakukan pada UPI dengan volume tinggi (UPI-1) dan sedang (UPI-9). Teknik pengambilan sampel dilakukan dengan *snowball sampling* (Supranto, 1997). Informasi awal mengenai anggota rantai pasok udang budi daya didapatkan dari UPI. Anggota rantai pasok udang budi daya yang menjadi responden dalam penelitian ini adalah pelaku usaha yang menyediakan bahan baku udang kepada UPI tersebut, yaitu pembudidaya, pembudi daya, dan pengumpul/*supplier*. Responden yang terlibat terdiri atas 2 orang dari UPI, 7 orang pengumpul, 14 orang pembudi daya, dan 5 orang pembudidaya.

Penelitian bertempat di lokasi beradanya anggota rantai pasok udang budi daya yang terlibat (Provinsi Jawa Barat, Provinsi Lampung, dan Provinsi Jawa Tengah). Pengumpulan data primer menggunakan metode survei dengan wawancara dan observasi pada anggota rantai pasok udang budi daya, sedangkan data sekunder yang dibutuhkan meliputi unit pengolahan udang di Jakarta Utara, data ekspor udang, harga jual benih, dan udang vaname, serta biaya transportasi. Rantai pasok udang budi daya dianalisis secara deskriptif untuk menggambarkan aliran udang, tugas, dan peranan, serta konektivitas antar anggota rantai pasok. Nama atau identitas anggota rantai pasok dalam laporan ini sengaja disamarkan dan diganti dengan kode atau penomoran.

UNIT PENGOLAHAN UDANG DI JAKARTA UTARA

UPI adalah tempat yang digunakan untuk rangkaian kegiatan mengolah ikan dari bahan baku sampai menjadi produk akhir, baik yang dimiliki oleh perorangan, kelompok maupun badan usaha. Terdapat tiga belas unit pengolahan udang yang berada di Jakarta Utara (Tabel 1).

Ketiga belas unit pengolahan udang di Jakarta Utara telah memiliki *approval number* di beberapa negara tujuan ekspor, yaitu Uni Eropa, Korea Selatan, Cina, Kanada, Vietnam, dan Rusia. *Approval number* merupakan nomor registrasi/identifikasi yang diberikan kepada UPI dan telah mendapat persetujuan dari negara mitra untuk melakukan ekspor serta diterbitkan oleh otoritas yang berkompeten. Adapun volume ekspor unit pengolahan udang di Jakarta Utara dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 1. Daftar Unit Pengolahan Udang di Jakarta Utara Tahun 2018.

No	Nama UPI	Alamat	Produk	Teregistrasi*
1.	UPI-1	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Korea Selatan, dan Kanada
2.	UPI-2	Ancol Barat	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Norwegia, Korea Selatan, Cina, Rusia, dan Vietnam
3.	UPI-3	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Norwegia, Korea Selatan, Cina, Kanada, Rusia, dan Vietnam
4.	UPI-4	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Korea Selatan, Cina, dan Vietnam
5.	UPI-5	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Norwegia, Korea Selatan, Cina, Kanada, dan Vietnam
6.	UPI-6	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa dan Norwegia
7.	UPI-7	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Norwegia, Korea Selatan, Cina, Kanada, dan Vietnam
8.	UPI-8	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Korea Selatan, Cina, dan Vietnam
9.	UPI-9	Muara Angke	<i>Frozen shrimp</i>	Korea Selatan, Cina, dan Vietnam
10.	UPI-10	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Norwegia, Korea Selatan, Cina, Kanada, dan Vietnam
11.	UPI-11	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Uni Eropa, Norwegia, Korea Selatan, Cina, dan Kanada
12.	UPI-12	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Cina dan Vietnam
13.	UPI-13	Muara Baru	<i>Frozen shrimp</i>	Korea Selatan, Cina, Kanada, dan Vietnam

Sumber: Data Pusat Pengendalian Mutu, BKIPM, 2019

* Mengindikasikan bahwa UPI dapat mengirimkan udang ke negara importir

Tabel 2. Volume Ekspor Unit Pengolahan Udang di Jakarta Utara Tahun 2017-2019.

No	No UPI	Tahun (kg)		
		2017	2018	2019 ¹⁾
1.	UPI-1	21.143.617	14.247.827	999.717
2.	UPI-2	1.307.818	1.835.607	1.129.975
3.	UPI-3	777.924	552.969	228.312
4.	UPI-9	252.192	230.775	288.240
5.	UPI-10	166.390	165.318	18.792
6.	UPI-8	129.927	102.108	13.829
7.	UPI-12	-	32.420	5.355
8.	UPI-6	2.3529	5.004	-
9.	UPI-11	2.000	-	-
10.	UPI-5	500	-	-
11.	UPI-13	-	200	-
Total		23.803.897	17.172.228	2.684.220

Sumber: Data Sekretariat BKIPM, 2019 ¹⁾ Januari-Mei 2019

Berdasarkan data volume ekspor udang pada Tabel 2, UPI-1 dan UPI-2 merupakan UPI yang memiliki volume ekspor udang tinggi pada tahun 2017 dan 2018. Volume ekspor udang tertinggi dihasilkan oleh UPI-1, yaitu 21.143 ton pada tahun 2017, tetapi jumlah tersebut menurun 32,6% menjadi 14.248 ton pada tahun 2018. Volume ekspor udang pada UPI-2, yaitu 1.836 ton pada tahun 2018 atau mengalami peningkatan 28,8% dari 1.308 ton pada tahun 2017. UPI yang memiliki volume ekspor udang sedang adalah UPI-3, UPI-9, UPI-10, dan UPI-8, yaitu 777 ton, 252 ton, 166 ton, dan 129 ton pada tahun 2017 serta turun menjadi 552 ton, 231 ton, 165 ton, dan 102 ton pada tahun 2018. Untuk UPI yang memiliki volume ekspor udang rendah pada tahun 2017 dan 2018 adalah UPI-12, UPI-6, UPI-11, UPI-5, dan UPI-13, hal ini dilihat dari volume ekspor yang kurang 50 ton dalam setahun, sedangkan UPI-4 dan UPI-7 tidak melakukan ekspor udang.

RANTAI PASOK UDANG VANAME

Rantai pasok merupakan suatu pengelolaan yang terintegrasi dan terpadu mulai dari hulu hingga hilir (Purwandoko *et al.*, 2018), saling terhubung antar aktivitas serta membentuk rantai nilai (Yusuf *et al.*, 2020). Pada penelitian ini, identifikasi anggota rantai pasok udang budi daya dilakukan pada UPI dengan volume ekspor tinggi dan sedang, yaitu UPI-1 (14.248 ton) dan UPI-9 (231 ton). Jenis udang budi daya yang dipasok kepada UPI-1 dan UPI-9 adalah udang vaname.

1. Pemetaan Lokasi

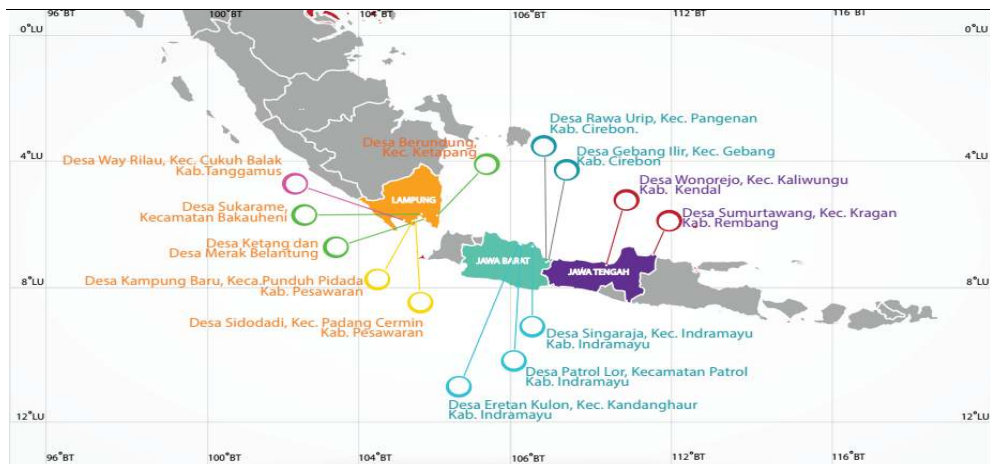
Berdasarkan hasil observasi, anggota rantai pasok udang vaname pada UPI-1 dan UPI-9

tersebar di beberapa provinsi, yaitu Jawa Barat, Lampung, dan Jawa Tengah (Gambar 1). Anggota rantai pasok udang vaname pada UPI-1 tersebar di Kabupaten Cirebon, Kabupaten Indramayu, Kabupaten Lampung Selatan, Kabupaten Pesawaran, Kabupaten Tanggamus, Kabupaten Kendal, dan Kabupaten Rembang, sedangkan UPI-9, anggota rantai pasok udang vaname yang terlibat berada di Kabupaten Indramayu.

2. Pemetaan Pelaku Usaha

Pelaku usaha yang terlibat dalam rantai pasok udang vaname pada UPI di Jakarta Utara terdiri dari pembenih, pembudi daya, dan pengumpul/*supplier*. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian (Nasution *et al.*, 2014), rantai pasok udang memiliki beberapa unsur pelaku usaha yang terlibat dan berperan masing-masing, yaitu petani, pengumpul, prosesor, eksportir, dan konsumen. Berdasarkan hasil observasi, setiap anggota rantai pasok udang vaname memiliki aktivitas yang berbeda (Tabel 3). Menurut Chopra & Meindl (2013), terdapat lima peran yang dimiliki oleh anggota rantai pasok, yaitu *supplier*, *manufacturer*, distributor, *retailer*, dan *customer*, tetapi hal ini tidak berlaku untuk komoditas yang hulu rantai pasoknya adalah produksi (pertanian, budi daya, dan sejenisnya).

Aktivitas penyortiran dan penjualan udang tidak hanya dapat dilakukan oleh pengumpul, pembudi daya juga dapat berperan sebagai pemasok. Sebagai pemasok, pembudi daya melakukan aktivitas penyortiran dan penjualan hasil panennya kepada UPI.



Gambar 1. Lokasi Persebaran Anggota Rantai Pasok Udang Vaname

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Tabel 3. Aktivitas Anggota Rantai Pasok Udang Vaname.

No	Anggota Rantai	Proses	Aktivitas	Output
1	Unit pembenihan	Pembelian, produksi, dan penjualan	Pembelian induk, pemijahan, penetasan, pemeliharaan, dan penjualan	Benih
2	Pembudi daya	Pembelian, produksi, dan penjualan	Pembelian benih, melakukan budi daya udang vaname, dan penjualan hasil panen	Udang vaname
3	Pengumpul	Pembelian, penyortiran, penimbangan, pengemasan, pengiriman, dan penjualan	Pembelian dan pengumpulan udang vaname dari pembudi daya, penyortiran udang, penjualan, serta pendistribusian kepada UPI	Udang vaname
4	Unit pengolahan	Pembelian, penyimpanan, dan penjualan	Pembelian udang vaname, pengolahan, penyimpanan, dan penjualan	Produk udang vaname

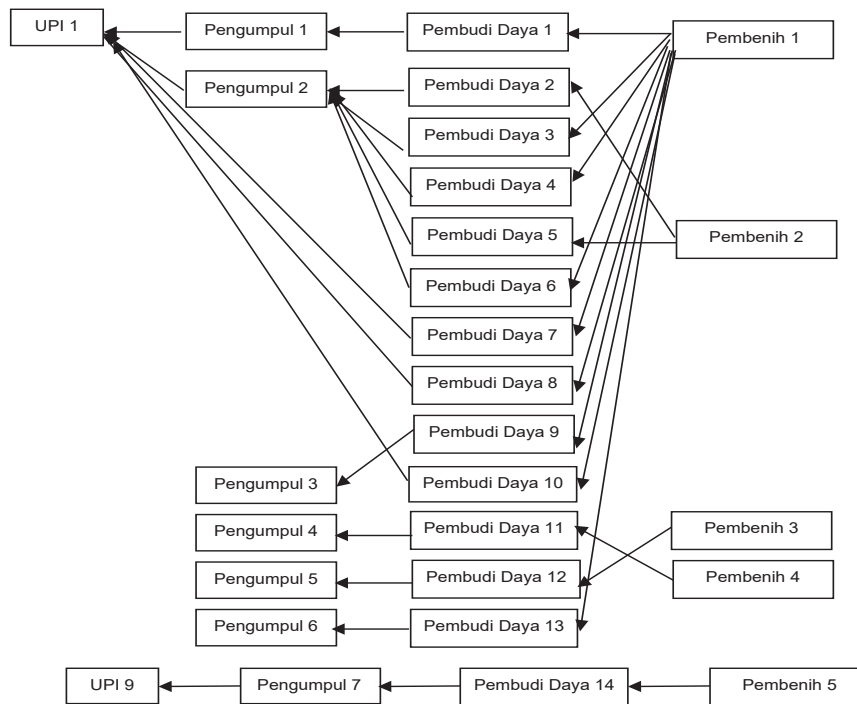
Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Terdapat empat unit pembenihan yang terlibat dalam rantai pasok udang vaname UPI-1, yaitu Pembenih-1, Pembenih-2, Pembenih-3, dan Pembenih-4, serta satu unit pembenihan yang terlibat dalam rantai pasok udang vaname pada UPI-9, yaitu Pembenih-5. Kelima unit pembenihan tersebut merupakan unit pembenihan dengan skala besar dalam memproduksi benih udang dan memiliki sertifikat Cara Pembenihan Ikan yang Baik (CPIB). Pembudi daya yang terlibat dalam rantai pasok udang vaname pada UPI-1 sebanyak 13 pembudi daya, yaitu Pembudi daya-1 hingga Pembudi daya-13 dan satu pembudi daya yang terlibat pada UPI-9 yaitu, Pembudi daya-14 (Tabel 4). Pembudi daya yang terlibat pada UPI-1 merupakan petambak dengan sistem semi intensif, intensif, dan super intensif, serta telah memiliki sertifikat Cara Budi daya Ikan yang Baik (CBIB), sedangkan pembudi daya pada UPI-9

merupakan petambak tradisional dan belum memiliki sertifikat CBIB.

Terdapat enam pengumpul/*supplier* yang terlibat dalam memasok udang vaname pada UPI-1, yaitu Pengumpul-1, Pengumpul-2, Pengumpul-3, Pengumpul-4, Pengumpul-5, dan Pengumpul-6, serta satu pengumpul yang terlibat pada UPI-9, yaitu Pengumpul-7 yang belum memiliki sertifikat Cara Penanganan Ikan yang Baik (CPIB). Dari enam pengumpul pada UPI-1, dua pengumpul belum memiliki sertifikat CPIB, yaitu Pengumpul-3 dan Pengumpul-6. Secara rinci, hasil pengamatan terhadap rantai pasok udang vaname pada UPI-1 dan UPI-9 dapat dilihat pada Gambar 2.

Unit pembenihan dan pembudi daya yang terlibat dalam rantai pasok udang vaname pada UPI-1 tersebar di Kabupaten Tanggamus,



Gambar 2. Jalur Rantai Pasok Udang Vaname pada UPI-1 dan UPI-9

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Kabupaten Lampung Selatan, Kabupaten Indramayu, dan Kabupaten Rembang, sedangkan unit pembenihan dan pembudi daya pada UPI-9 berada di Kabupaten Indramayu. Pengumpul yang terlibat dalam memasok udang vaname pada UPI-1 berlokasi di Kabupaten Lampung Selatan, Kabupaten Indramayu, Kabupaten Cirebon, dan Kabupaten Semarang, sedangkan pengumpul yang memasok udang budi daya pada UPI-9 berlokasi di Kabupaten Indramayu.

3. Pemetaan Alur Produk, Pembayaran dan Informasi

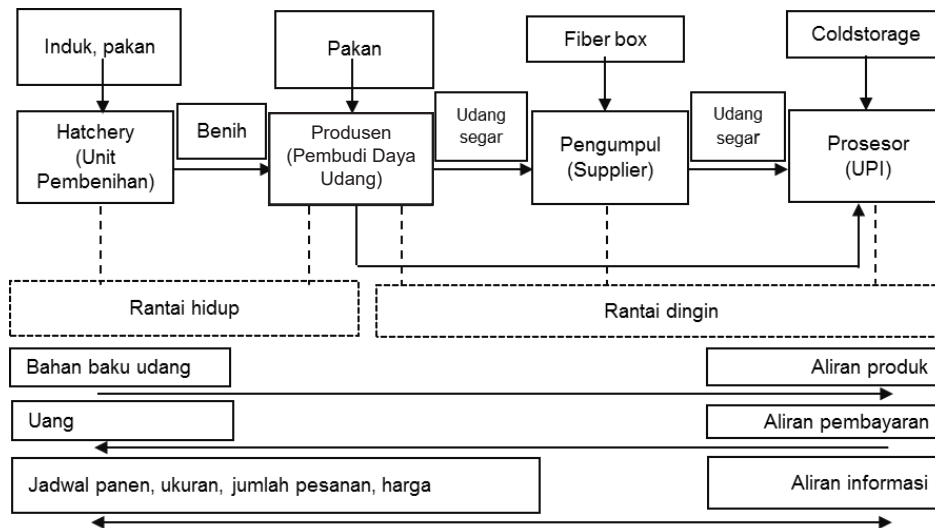
Alur pasokan udang vaname dari hulu ke hilir dimulai dari pembenih, pembudi daya, dan pengumpul/*supplier*, serta UPI yang akan mengirim udang ke pasar luar negeri. Berdasarkan hasil pengamatan, terdapat dua jenis aliran produk udang vaname pada UPI di Jakarta Utara, yaitu pembenih—pembudi daya—pengumpul—UPI dan pembenih—pembudi daya—UPI (Gambar 3). Dalam hal ini, pembudi daya dapat mengirimkan udang langsung ke UPI.

Alur udang vaname berawal dari unit pembenihan yang akan memasok benih kepada pembudi daya dalam keadaan hidup. Selanjutnya pembudi daya akan memasok udang vaname

kepada pengumpul maupun UPI dalam keadaan segar. Pembudi daya dapat berperan sebagai distributor yang memasok udang vaname kepada UPI tanpa melalui perantara atau pengumpul. Kemudian, udang dari pembudi daya akan dikumpulkan oleh pengumpul/*supplier* kepada UPI dalam keadaan segar. Alur pasokan udang vaname pada UPI-1 berasal dari pembudi daya dan pengumpul, sedangkan UPI-9 berasal dari pengumpul.

Alur pembayaran dimulai antara unit pembenihan dan pembudi daya. Pembudi daya akan membayar pesanan benihnya kepada unit pembenihan. Selanjutnya, pembayaran dilakukan antara pembudi daya dan pengumpul. Pengumpul akan membayar pesanan udangnya kepada pembudi daya. Pembayaran terakhir dilakukan antara pengumpul dan UPI maupun pembudi daya dan UPI. Berdasarkan hasil wawancara, pembayaran udang oleh UPI kepada pengumpul dan pembudi daya dilakukan baik secara langsung (tunai) maupun transfer.

Alur informasi mengenai pemesanan, jadwal panen, harga, dan ukuran udang bersifat dua arah, dapat dimulai dari hulu ke hilir maupun dari hilir ke hulu. Informasi harga udang vaname berdasarkan ukuran/*size* ditentukan secara sepihak oleh UPI



Gambar 3. Rantai Pasok Udang Budi Daya

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

dengan mengikuti nilai tukar dolar dan harga pasar luar negeri. Selanjutnya, pengumpul juga akan menentukan harga udang secara sepihak kepada pembudi daya. Aliran informasi didapatkan melalui media komunikasi, yaitu telepon ataupun *handphone*.

4. Pemetaan Proses Produksi

Proses produksi yang dilakukan oleh unit pembenihan, pembudi daya, dan pengumpul memerlukan peralatan dan fasilitas yang mendukung. Unit pembenihan dalam memproduksi benih udang memerlukan induk, pakan, probiotik, dan peralatan. Pembudi daya dalam pemeliharaan udang akan memerlukan pakan, probiotik, dan peralatan. Pengumpul dalam mengumpulkan udang dari pembudi daya memerlukan *fiber box* dan es. UPI dalam melakukan penyimpanan bahan baku juga memerlukan *coldstorage*.

a. Unit pembenihan

Unit pembenihan memegang peranan yang penting karena penggunaan dan pemilihan benih akan mempengaruhi proses produksi pada kegiatan budi daya. Diperlukan pasokan benih yang berkualitas dan tahan penyakit sehingga akan menghasilkan udang yang sehat. Aktivitas yang dilakukan meliputi persiapan wadah, pemberian pakan, manajemen induk, pemijahan, penetasan, pemeliharaan larva sampai dengan pemanenan. *Output* yang dihasilkan adalah benih udang vaname stadia *post larva* (PL), antara PL8—PL10. Setelah telur menetas, larva udang

akan berkembang menjadi tiga stadia, yaitu nauplius, zoea, mysis, dan stadia *post larva*. Hitungan stadia *post larva* berdasarkan hari. Dalam hal ini, PL8 berarti *post larva* berumur 8 hari. Menurut Kalesaran (2010), pemanenan benih sudah dapat dilakukan pada saat larva udang telah mencapai PL10. Pakan yang digunakan untuk benih adalah pakan alami, pakan komersial, dan menggunakan probiotik. Pakan induk yang digunakan adalah pakan segar, di antaranya *frozen squid*, *frozen worm*, dan *blood worm*. Benih dikirim ke pembudi daya dalam kemasan kantong plastik yang telah diberi oksigen dengan suhu air berkisar 19—22 °C. Satu kantong plastik berisi 5 liter air dan 4.000 ekor benih. Kantong plastik tersebut kemudian diikat menggunakan karet gelang. Selanjutnya, kantong plastik dimasukkan dalam *box* yang telah diberi es untuk menurunkan suhu air. Suhu dingin bertujuan untuk menurunkan metabolisme sehingga aktivitas dan konsumsi oksigen oleh benih udang menurun. Metode pemingsanan udang dengan menurunkan suhu air merupakan metode yang paling aman untuk imobilisasi karena murah dan tidak meninggalkan residu berbahaya pada udang. Suhu rendah berpengaruh sangat signifikan terhadap waktu pemingsanan udang vaname dan udang galah dengan suhu terbaik, yaitu suhu 12 °C selama 62,83 detik. Semakin rendah suhu air maka semakin cepat udang mengalami pingsan, begitu sebaliknya (Putra *et al.*, 2019). Pengemasan benih saat pengiriman disesuaikan jarak dan waktu menuju lokasi tambak, yaitu mengatur kepadatan benih, suhu air, dan oksigen.

Unit pembenihan pada UPI-1 menggunakan induk udang vaname impor dari Florida dan Hawaii, Amerika Serikat, sedangkan unit pembenihan pada UPI-9, induk yang digunakan berasal dari *broodstock center* Balai Produksi Induk Udang unggul dan Kekerarangan (BPIU2K) Karangsem. Untuk menjamin ketersediaan benih udang, saat ini terdapat sumber induk udang yang dimanfaatkan oleh pembudi daya udang di Indonesia, yaitu Balai Besar Perikanan Budidaya Air Payau (BBPBAP) Jepara sebagai *broodstock center* dan *Naupli Center* udang windu serta *merguensis* serta BPIU2K Karangsem sebagai *broodstock center* udang vaname. Sumber terbesar induk udang vaname berasal dari Amerika Serikat karena dinilai lebih terjamin kualitas dan kesehatannya (Manalu, 2019).

b. Pembudi daya

Budi daya udang vaname dilakukan selama 110—120 hari. Pembudi daya diharapkan dapat menghasilkan udang vaname yang berkualitas, sehat, dan bebas dari penyakit. Menurut Riyadi (2003), produk udang yang baik berasal dari bahan baku yang berkualitas. Sebelum dilakukan pemeliharaan, pembudi daya akan melakukan pemesanan benih terlebih dahulu kepada unit pembenihan. Adapun pembudi daya dan unit pembenihan udang vaname pada UPI-1 dan UPI-9 dalam penelitian ini sebagaimana dapat dilihat pada Tabel 4.

Output yang dihasilkan adalah udang vaname dengan ukuran (*size*) yang beragam sesuai dengan permintaan konsumen. Benih udang yang digunakan oleh pembudi daya

berukuran antara PL8—PL11. Berdasarkan SNI 01-7257-2006 (SNI, 2006), persyaratan benih vaname yang siap tebar adalah PL10 dengan panjang 8,5 mm. Pakan yang digunakan adalah pakan tenggelam dengan berbagai merk serta menggunakan probiotik dalam pemeliharannya. Panen udang dilakukan secara parsial dengan ukuran yang beragam (jumlah ekor dalam 1 kilogram udang), yaitu 30—40, 40—50, 50—60, 70—80, 90—100, dan 120.

Panen dilakukan dengan cara air tambak disurutkan terlebih dahulu kemudian udang dijala ataupun ditampung dengan menggunakan jaring panjang di *outlet* tambak. Kemudian udang dimasukkan ke *blong* dan dibawa ke tempat penyortiran untuk dicuci dan penyortiran. Diperlukan penanganan udang pasca panen yang tepat sehingga dapat mempertahankan mutu udang. Menurut Zulfikar (2016), penanganan hasil perikanan dimulai segera setelah diangkat dari air dengan perlakuan suhu rendah serta memperhatikan kebersihan. Sebelum dilakukan penyortiran, udang dicuci menggunakan air dingin, yaitu menambahkan es pada air pencucian. Perbandingan antara penggunaan es dan air berkisar 0,3—0,5 : 1. Sebagian besar pembudi daya langsung menjual hasil panennya kepada pengumpul. Seratus persen pembudi daya pada UPI-9 menjual udang kepada pengumpul sedangkan 69,2% pembudi daya pada UPI-1 menjual udang kepada pengumpul dan 30,8% langsung menjual kepada UPI. Pengumpul akan datang langsung ke tambak untuk melakukan penyortiran dan pengiriman udang vaname ke UPI.

Tabel 4. Pembudi Daya dan Unit Pembenihan Udang Vaname UPI-1 dan UPI-9.

No	Nama Pembudi Daya	Pakan yang Digunakan	Ukuran Benih (PL)	Asal Benih	Dipasok ke
1	Pembudi daya 1	Samsung	9-10	Pembenih 1	UPI-1
2	Pembudi daya 2	Samsung, Matahari Sakti	10	Pembenih 2	UPI-1
3	Pembudi daya 3	Evergreen, Gold Coin	9-10	Pembenih 1	UPI-1
4	Pembudi daya 4	Samsung	8	Pembenih 1	UPI-1
5	Pembudi daya 5	Samsung	8	Pembenih 1	UPI-1
6	Pembudi daya 6	Irawan	10	Pembenih 2	UPI-1
7	Pembudi daya 7	Gold Coin, Grobes	8-9	Pembenih 1	UPI-1
8	Pembudi daya 8	Samsung dan CP	9-11	Pembenih 1	UPI-1
9	Pembudi daya 9	Grobes, STP	11	Pembenih 1	UPI-1
10	Pembudi daya 10	Samsung	9-10	Pembenih 1	UPI-1
11	Pembudi daya 11	CP Prima	10	Pembenih 4	UPI-1
12	Pembudi daya 12	Irawan	8-9	Pembenih 3	UPI-1
13	Pembudi daya 13	Gold Coin	9	Pembenih 1	UPI-1
14	Pembudi daya 14	Ekobes	8	Pembenih 5	UPI-9

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

5. Pengumpul/Supplier

Aktivitas yang dilakukan adalah pengumpulan dan pembelian udang vaname dari para pembudi daya serta penyortiran berdasarkan ukuran, kelengkapan organ tubuh, dan tingkat kesegarannya. Penyortiran udang berdasarkan kualitas akan menentukan harga pembelian yang dibayarkan oleh UPI. Dalam melakukan penyortiran, pengumpul akan mengirimkan tim panen serta membawa sarana dan prasarana yang dibutuhkan, seperti es dan wadah. *Output* yang dihasilkan adalah udang vaname segar dengan ukuran yang sesuai dengan permintaan UPI. Untuk UPI-1 hanya menerima udang dengan ukuran besar, yaitu 31—40 dan 41—50, sedangkan untuk UPI-9 ukuran udang yang diterima *random*. Ukuran udang merupakan standar dalam menentukan harga, semakin besar ukuran udang maka harga semakin tinggi (Fitriyana, 2007).

Udang vaname yang diperoleh dari pembudi daya dicuci terlebih dahulu menggunakan air dingin yang bertujuan mempertahankan kesegaran udang. Selanjutnya, dilakukan penyortiran berdasarkan ukuran, kelengkapan organ tubuh, dan tingkat kesegaran di atas meja panjang yang permukaannya halus. Udang vaname yang lolos penyortiran ditempatkan di dalam keranjang berlubang dan akan dilakukan penimbangan. Kemudian udang vaname disimpan ke dalam *fiber box* yang telah diberi es. Di dalam *fiber box*, udang disimpan dengan susunan berlapis, yaitu udang—es—udang—es atau es—udang—es—udang. Perbandingan penggunaan antara es dan udang adalah 1:1. Dalam menjaga kesegaran hasil perikanan, penggunaan suhu rendah adalah cara penanganan ikan yang paling umum dilakukan. Aplikasi suhu rendah yang paling mudah adalah pengesan (Munandar, Nurjanah, & Nurilmala, 2009). Penggunaan es bertujuan mempertahankan mutu dan kesegaran, sehingga udang tidak rusak dan busuk saat pengiriman.

6. Unit Pengolahan Ikan (UPI)

UPI mendapatkan bahan baku udang dari pengumpul maupun pembudi daya dengan menjalin kemitraan sehingga pasokan bahan baku berkelanjutan. UPI adalah pihak yang berhubungan langsung dengan *buyer* dari luar negeri. Hal ini membuat UPI mengetahui mengenai spesifikasi permintaan pasar akan udang vaname. Oleh karena itu, UPI merupakan pihak yang mengkomunikasikan serta menerapkan standar

kualitas udang vaname yang disalurkan oleh pemasok dalam jaringan rantai pasok. Kualitas udang menjadi hal yang sangat penting dalam rantai pasok karena akan mempengaruhi harga serta penerimaan.

Aktivitas utama dari UPI adalah mencari dan mendapatkan sumber bahan baku udang vaname yang sesuai permintaan konsumen akhir. Kegiatan yang dilakukan oleh UPI-1 dan UPI-9 diawali dengan membeli udang vaname distributor. Spesifikasi udang dilihat dari kualitas udang pada saat kedatangan dan harus lolos analisis mutu dan uji laboratorium baik bakteri patogen maupun antibiotik. Udang yang sesuai dengan spesifikasi akan langsung diolah. Jika bahan baku yang datang lebih, udang akan disimpan di dalam *cold storage*. Selama penyimpanan, mutu dan kesegaran udang selalu diupayakan terjaga.

Udang vaname akan diolah menjadi berbagai produk olahan udang beku (*frozen shrimp*). UPI-1 merupakan UPI yang hanya mengolah udang pada proses produksinya. Sebagai komoditas ekspor, UPI-1 melakukan ekspor udang ke Amerika Serikat, Puerto Rico, Jepang, Jamaika, dan Singapura, sedangkan UPI-9 melakukan ekspor ke China dan Vietnam. Dalam proses produksinya, UPI-9 tidak hanya menerima udang, tetapi juga menerima berbagai jenis bahan baku, di antaranya ikan demersal, ikan pelagis, chepalopod, molusca, udang laut, dan udang budi daya. Adapun total volume ekspor udang pada UPI-1 dapat dilihat pada Tabel 5 dan UPI-9 pada Tabel 6.

Tabel 5. Volume Ekspor Produk Frozen Shrimp UPI-1 Tahun 2018.

No	Negara Tujuan	Volume (kg)
1	Amerika Serikat	14.247.827
2	Puerto Rico	166.899
3	Jamaika	43.165
4	Jepang	35.730
5	Singapura	60
Total		14.493.681

Sumber: Data Pusat Pengendalian Mutu, BKIPM (2019)

Tabel 5 menunjukkan bahwa negara tujuan ekspor utama UPI-1 adalah Amerika Serikat. Volume ekspor ke Amerika Serikat sebesar 14.247.827 kg atau mencapai 98,3% dari total volume ekspor. Volume ekspor tersebut merupakan volume tertinggi jika dibandingkan dengan negara tujuan ekspor lainnya, yaitu Puerto Rico (1,15%), Jepang (0,30%), Jamaika (0,25%), dan Singapura.

Tabel 6. Volume Ekspor Produk Frozen Seafoods UPI-9 Tahun 2018.

No	Negara Tujuan	Komoditas	Volume (kg)
1	China	Cephalopod	345.687
		Udang	239.709
		Ikan Bawal	108.723
		Kerang	33.151
		Belut/Sidat	16.386
		Bekicot	11.256
		Ikan Kakap	7.239
		Ikan Lainnya	2.231.866
2	Vietnam	Chepalopod	18.164
		Udang	3.984
		Bekicot	1.692
		Ikan Bawal	410
Total			3.018.266

Sumber: Data Pusat Pengendalian Mutu, BKIPM (2019)

Tabel 6 menunjukkan bahwa negara tujuan ekspor utama dari UPI-9 adalah China. Volume ekspor ke China mencapai 2.994.016 kg atau sebesar 99,2% dari total volume ekspor, sedangkan volume ekspor ke Vietnam hanya 24.250 kg atau sebesar 0,8%. Untuk komoditas *frozen seafood* dengan volume ekspor tertinggi adalah ikan beku yang mencapai 2.364.624 kg atau sebesar 78,3% dari total volume ekspor, sedangkan volume ekspor untuk komoditas udang hanya mencapai 243.69 kg atau sebesar 8,07%.

PERMASALAHAN ANGGOTA RANTAI PASOK UDANG VANAME

Dalam penyediaan bahan baku udang vaname kepada UPI-1 dan UPI-9, pelaku usaha mengalami beberapa permasalahan. Dari hasil pengamatan, permasalahan tersebut dapat diidentifikasi berdasarkan sebab dan akibat (Tabel 7).

Permasalahan yang dihadapi oleh anggota rantai pasok udang vaname (Tabel 7) dapat dikelompokkan menjadi permasalahan yang dihadapi oleh pembudi daya dan *supplier*. Permasalahan yang dihadapi oleh pembudi daya meliputi kegagalan panen, kerusakan saat panen, dan harga jual yang fluktuatif berakibat pada kerugian dan pendapatan menurun. Permasalahan tersebut disebabkan oleh serangan hama dan penyakit, kualitas air yang menurun, perubahan cuaca yang ekstrem, SDM yang kurang terampil, adanya variasi mutu dan ukuran, panen udang yang bersamaan, serta sistem budi daya yang berbeda antar pembudi daya. Panen udang yang bersamaan dapat menyebabkan harga jual udang turun, karena stok yang melimpah.

Permasalahan yang dihadapi oleh pengumpul/*supplier* meliputi kerusakan saat pengiriman, harga pembelian yang ditetapkan oleh UPI dan ketersediaan bahan baku yang berakibat mutu udang turun, udang ditolak, pendapatan menurun, serta *supplier* tidak dapat memasok udang ke UPI. Permasalahan tersebut disebabkan karena udang terlalu lama di jalan, harga pembelian yang dipengaruhi oleh nilai tukar rupiah terhadap dolar, adanya persaingan harga antar pengumpul, serta tidak adanya kerja sama antara pembudi daya dan *supplier* sehingga pembudi daya mencari *supplier* yang memberikan harga terbaik. Nilai tukar rupiah akan menentukan harga udang di pasar internasional. Menurut Kesuma (2018), jika nilai rupiah terdepresiasi, eksportir akan beruntung karena produk menjadi lebih murah di negara importir sehingga jumlah produk ekspor akan meningkat yang pada akhirnya akan meningkatkan keuntungan eksportir. Sebaliknya jika nilai rupiah terapresiasi, harga

Tabel 7. Permasalahan yang Dihadapi Anggota Rantai Pasok.

No	Permasalahan	Akibat	Penyebab
1.	Kegagalan panen	Kerugian finansial yang ditanggung oleh pembudi daya	- Adanya serangan hama dan penyakit - Kualitas air yang menurun - Perubahan cuaca yang ekstrem
2.	Kerusakan saat panen	Melukai organ udang	SDM kurang terampil dalam menggunakan alat saat panen
3.	Harga jual udang fluktuatif	Pendapatan pembudi daya tidak stabil	- Variasi mutu dan ukuran - Panen bersamaan - Sistem budi daya tidak sama
4.	Kerusakan saat pengiriman	- Mutu udang menurun - Udang ditolak	Terlalu lama di jalan
5.	Harga pembelian oleh UPI tidak stabil	Pendapatan <i>supplier</i> menurun	Harga pembelian dipengaruhi nilai tukar rupiah
6.	Ketersediaan bahan baku fluktuatif	<i>Supplier</i> tidak dapat memasok udang kepada UPI	- Persaingan harga antar <i>supplier</i> - Tidak ada kerja sama antara pembudi daya dan <i>supplier</i> - Pembudi daya mencari harga terbaik

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

barang ekspor di negara importir menjadi lebih mahal sehingga permintaan akan berkurang sehingga pada akhirnya mengurangi keuntungan eksportir.

Jika dilihat dari faktor risiko, permasalahan yang dihadapi oleh anggota rantai pasok udang meliputi kualitas, kuantitas, dan harga. Elemen yang mempengaruhi kualitas meliputi sistem dan teknologi budi daya, cara penanganan, serta waktu kirim. Elemen yang mempengaruhi kuantitas meliputi serangan hama dan penyakit, kualitas air dan bahan baku yang tidak tersedia. Elemen yang mempengaruhi harga meliputi mutu, fluktuasi nilai tukar rupiah dan biaya transportasi.

BIAYA TRANSPORTASI ANTAR ANGGOTA RANTAI PASOK

Rantai pasok tidak hanya meliputi pengumpul dan pabrik, tetapi juga transportasi, pergudangan, ritel, dan konsumen (Setiadi *et al.*, 2018). Transportasi memiliki peranan penting dalam manajemen rantai pasok. Transportasi merupakan salah satu jasa pelayanan dalam mendistribusikan udang vaname. Aktivitas transportasi dalam rantai pasok meliputi perpindahan barang/produk dari satu tempat ke tempat lainnya. Peran transportasi didukung oleh tersedianya jaringan sarana transportasi. Jaringan transportasi antar wilayah merupakan indikator konektivitas antara daerah yang satu dengan daerah lain. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa proses distribusi udang vaname antar anggota rantai pasok udang vaname memiliki skala konektivitas yang berbeda-beda (Tabel 8).

Konektivitas antar anggota rantai pasok diukur berdasarkan tingkat kemudahan pelaku usaha dalam mengirimkan udang vaname. Berdasarkan Tabel 5, dalam mengirimkan benih

udang, Pembenh-1 yang terletak di Tanggamus membutuhkan waktu ± 5 —6 jam dengan jarak ± 65 km untuk menuju Pembudi daya-7 yang terletak di Pesawaran. Akses jalan mulai dari keluar lokasi Pembenh-1 dan masuk ke lokasi Pembudi daya-7 sangat susah ditempuh karena jalan yang berbatu, berlubang, dan terjal sehingga truk pengangkut harus berjalan pelan dan hati-hati. Hal ini berbeda dengan lokasi Pembenh-2 di Indramayu yang terletak di pinggir jalan raya dan mudah dijangkau karena jalan beraspal serta dekat dengan jalan tol. Dalam pengiriman benih udang dari lokasi Pembenh-2 ke Pembudi daya-2 di Indramayu dan Pembudi daya-6 di Cirebon, hanya membutuhkan waktu ± 1 —3 jam.

Begitu juga dalam pengiriman udang vaname dari pembudi daya ke UPI, lokasi Pembudi daya-7 yang terletak di Pesawaran membutuhkan waktu ± 8 —10 jam dengan jarak tempuh ± 320 km menuju UPI-1 di Jakarta Utara. Lamanya perjalanan dikarenakan akses jalan untuk keluar dari lokasi Pembudi daya-7 sangat susah, jalannya berbatu dan terjal. Hal ini berbeda dengan lokasi Pembudi daya-11 yang memiliki akses jalan yang mudah. Walaupun jarak tempuh menuju UPI-1 di Jakarta Utara mencapai 440 km, tetapi waktu tempuh lebih cepat dibandingkan dengan Pembudi daya-7. Sebagian besar lokasi tambak berada jauh dari jalan raya dan pemukiman warga. Untuk menuju ke lokasi tambak tersebut, dibutuhkan waktu 30—60 menit dari akses jalan raya. Semakin lama waktu tempuh dalam proses distribusi akan berpengaruh terhadap kualitas dan berdampak pada pelaku usaha karena harus menanggung biaya akibat proses distribusi yang tidak lancar (Perdana & Soemardjito, 2015). Distribusi yang optimal menjadi kunci keberhasilan dalam menjalankan suatu bisnis.

Tabel 8. Konektivitas Antar Anggota Rantai Pasok Udang Vaname.

No	Anggota Rantai Pasok Udang	Skala Konektivitas	Jarak Tempuh	Waktu Tempuh
1.	Unit pembenihan ke pembudi daya			
	Tanggamus-Pesawaran	5	65 km	5—6 jam
	Tanggamus-Indramayu/Cirebon	4	550 km	13—15 jam
	Indramayu-Indramayu	2	47 km	2—3 jam
	Indramayu-Cirebon	2	105 km	1—2 jam
	Rembang-Kendal	3	176 km	4—5 jam
2.	Pembudi daya ke UPI			
	Pesawaran-Jakarta Utara	4	320 km	8—10 jam
	Indramayu/Cirebon-Jakarta Utara	2	250 km	5—7 jam
	Kendal-Jakarta Utara	2	440 km	7—9 jam

Keterangan: 1 = sangat mudah, 2 = mudah, 3 = biasa, 4 = susah, 5 = sangat susah
Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Tabel 9. Biaya Transportasi dari Unit Pembenihan ke Pembudi Daya.

No	Unit pembenihan ke Pembudi daya	Biaya Transportasi (Rp/ekor)	Persentasi Biaya Transportasi terhadap Harga Jual (%)
1	Tanggamus-Pesawaran		
	Tarif (Rp)	Rp750.000,00	Rp0,375
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	2.000.000	0,83
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp45,00	
2	Tanggamus-Indramayu/Cirebon		
	Tarif (Rp)	Rp3.000.000,00	Rp1,50
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	2.000.000	3,33
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp45,00	
3	Indramayu-Indramayu/Cirebon		
	Tarif (Rp)	Rp1.000.000,00	Rp0,67
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	1.500.000	1,40
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp48,00	
4	Rembang-Kendal		
	Tarif (Rp)	Rp1.200.000,00	Rp1,50
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	800.000	3,06
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp49,00	

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Biaya transportasi merupakan salah satu komponen biaya yang terbesar dalam struktur biaya logistik. Biaya transportasi dihitung dalam satuan rupiah per kilogram udang atau rupiah per ekor benih udang. Berdasarkan hasil wawancara, biaya transportasi yang harus dikeluarkan oleh pembudi daya dan UPI dapat dilihat pada Tabel 9 dan Tabel 10.

Pengangkutan benih/udang vaname dilakukan dengan menggunakan kendaraan, yaitu truk *colt diesel* yang dimiliki oleh masing-masing pelaku usaha (unit pembenihan, pembudi daya maupun pengumpul). Dalam menentukan biaya transportasi, pelaku usaha menghitung berdasarkan lokasi tujuan, jarak tempuh, biaya tol, bensin, dan biaya lainnya yang akan dikeluarkan. Berdasarkan

Tabel 10. Biaya Transportasi dari Pembudi daya ke UPI.

No	Unit pembenihan ke Pembudi daya	Biaya Transportasi (Rp/ekor)	Persentasi Biaya Transportasi terhadap Harga Jual (%)
1	Tanggamus-Pesawaran		
	Tarif (Rp)	Rp3.200.000,00	Rp1.067,00
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	3.000	1,39
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp77.000,00	
2	Tanggamus-Indramayu/Cirebon		
	Tarif (Rp)	Rp1.300.000,00	Rp371,43
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	3.500	0,48
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp77.000,00	
3	Indramayu-Indramayu/Cirebon		
	Tarif (Rp)	Rp1.600.000,00	Rp457,14
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	3.500	0,59
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp77.000,00	
4	Rembang-Kendal		
	Tarif (Rp)	Rp2.000.000,00	Rp500,00
	Jumlah benih yang diangkut (ekor)	4.000	0,65
	Harga jual benih (Rp/ekor)	Rp77.000,00	

Sumber: Data Primer Diolah, 2019

Tabel 9, biaya transportasi yang dikeluarkan oleh pembudi daya dalam pengiriman benih udang vaname berbeda-beda. Dalam satu truk, benih yang dapat diangkut berjumlah 800.000—2.000.000 ekor dengan biaya transportasi berkisar antara Rp0,375—Rp1,50/ekor. Untuk mengirimkan benih udang vaname sebanyak 2.000.000 ekor dari Tanggamus ke Pesawaran, dibutuhkan biaya transportasi sebesar Rp0,375/ekor, sedangkan untuk mengirimkan benih udang sebanyak 2.000.000 ekor dari Tanggamus ke Indramayu/Cirebon, dibutuhkan biaya transportasi sebesar Rp1,50/ekor. Menurut Wibisono (2010), biaya transportasi yang paling efisien dihasilkan dari pengiriman benih patin yang berukuran 0,75 inci dengan kepadatan 1.000 ekor/liter, yaitu Rp38,00/ekor untuk ke Banjarmasin, Rp28,00/ekor untuk transportasi ke Palembang, dan Rp5,00/ekor untuk transportasi ke Lampung.

Jika dilihat dari presentasi biaya transportasi terhadap harga jual benih udang yang paling tinggi adalah dari Tanggamus menuju Cirebon sebesar 3,33%. Tingginya presentasi biaya transportasi akan mempengaruhi harga jual udang dan keuntungan yang diperoleh perusahaan. Selain jarak, jumlah muatan dalam satu truk juga dapat menentukan efisiensi biaya transportasi. Biaya transportasi akan menjadi lebih baik apabila pengiriman udang dapat dilakukan dalam jumlah yang maksimal dalam satu kali pengiriman (Rofik, 2010).

Berdasarkan Tabel 10, pengiriman udang vaname dari unit pembudi daya ke UPI dengan kapasitas muatan sebesar 3—4 ton, biaya transportasi yang dibutuhkan Rp371,00—Rp1.067,00/kg. Untuk mengirimkan udang sebanyak 3.000 kg dari Pesawaran menuju UPI di Jakarta Utara dibutuhkan biaya transportasi sebesar Rp1.067,00/kg, tetapi jika jarak antara tambak dan UPI dekat, biaya transportasi akan menjadi lebih murah. Dalam mengirimkan udang vaname sebanyak 3.500 kg dari Indramayu menuju UPI di Jakarta Utara, dibutuhkan biaya transportasi sebesar Rp371,00/kg. Hal ini sejalan dengan hasil penelitian Yusuf dan Hikmayani (2017), yaitu biaya distribusi ikan pelagis kecil dari Medan ke Makassar, Jakarta, dan Surabaya sebesar Rp1.750,00/kg, Rp857,00/kg, dan Rp1.421,00/kg, ikan yang didistribusikan dari Medan ke Jakarta memiliki biaya paling rendah, sedangkan biaya distribusi dari Medan yang dikirim ke Makassar memiliki biaya distribusi paling tinggi. Jarak dan jumlah produk akan mempengaruhi biaya transportasi, semakin jauh dan semakin banyak produk yang

dikirim akan menyebabkan biaya transportasi yang tinggi (Rusmadi & Takwin, 2009). Jika dilihat dari presentasi biaya transportasi terhadap harga beli udang yang paling tinggi adalah dari Pesawaran sebesar 1,39%. Lokasi antar anggota rantai pasok satu dengan anggota rantai pasok selanjutnya yang berjauhan berdampak pada waktu dan biaya transportasi yang mahal.

Harga jual benih udang vaname dari setiap unit pembenihan berbeda-beda, yaitu berkisar antara Rp45,00-50,00/ekor. Salah satu faktor yang menentukan harga jual benih udang adalah harga induk impor yang dipengaruhi oleh nilai tukar rupiah, sedangkan dalam menentukan harga udang vaname ditentukan secara sepihak oleh UPI dengan mengikuti nilai tukar rupiah dan harga pasar luar negeri. UPI telah menetapkan harga beli udang vaname terhadap pengumpul yang akan memasok udang. Harga beli udang vaname ukuran 30 pada tanggal 1 Februari 2020 sebesar Rp93.000,00/kg, sedangkan harga beli udang vaname ukuran 30 pada tanggal 14 Februari 2020 sebesar Rp77.000,00/kg. Harga udang tersebut sangat bersifat fluktuatif, hal ini ditentukan oleh nilai tukar rupiah dan harga udang internasional. Jumlah produksi, nilai tukar rupiah, dan harga udang internasional, secara bersama-sama akan mempengaruhi volume ekspor udang Indonesia (Silitonga & Hutagaol, 2016), sehingga tidak selamanya produksi yang meningkat dapat mendorong suatu negara untuk terus melakukan ekspor (Mohani *et al*, 2016).

Jika dipersentasekan antara biaya transportasi terhadap harga jual benih dan udang vaname, berturut-turut didapatkan 0,83—3,33% dan 0,48—1,39%. Angka tersebut menunjukkan bahwa biaya transportasi berkontribusi sebesar 0,08—3,33% terhadap harga jual benih udang dan 0,48—1,39% terhadap harga jual udang. Nilai persentase tertinggi terdapat pada pengiriman benih udang dari Tanggamus menuju Indramayu/Cirebon (3,33%) dan pengiriman udang dari Pesawaran menuju Jakarta Utara (1,39%). Tingginya nilai persentase tersebut dikarenakan jauhnya lokasi pengiriman ke lokasi tujuan. Pemilihan rantai pasokan udang vaname yang berasal dari Provinsi Lampung (Tanggamus dan Pesawaran), dikarenakan benih/udang yang dipasok berkualitas baik. Oleh karena itu, pembudi daya/UPI tetap mengambil benih/udang dari Provinsi Lampung walaupun jarak yang ditempuh lebih jauh dan biaya transportasi yang dikeluarkan lebih mahal. Menurut Wibisono (2010), biaya

transportasi pengiriman darat berkisar 10—20% dari Harga Pokok Produksi (HPP) dan pengiriman udara berkisar antara 30—50% dari HPP.

Biaya transportasi yang diteliti saat ini hanya sebagian kecil dari komponen biaya operasional. Untuk lebih mendapatkan gambaran efisiensi dan efektivitas biaya transportasi perlu dilakukan penelitian lanjutan. Menurut Rusmadi dan Takwin (2009), dengan meminimalkan biaya transportasi, maka terjadi peningkatan pendapatan perusahaan. Tinggi dan rendahnya biaya operasional akan berpengaruh pada penetapan harga produk yang membuat produk dapat bersaing dengan produk lain serta berpengaruh pada pendapatan perusahaan.

PENUTUP

Rantai pasokan udang vaname pada UPI di Jakarta Utara diperoleh dari pelaku usaha yang tersebar di Provinsi Jawa Barat, Provinsi Lampung, dan Provinsi Jawa Tengah. UPI dalam mendapatkan bahan baku udang vaname telah menjalin kemitraan dengan pengumpul maupun pembudi daya. Hasil identifikasi menunjukkan bahwa terdapat tiga pelaku usaha yang terlibat dalam penyediaan bahan baku udang vaname pada UPI di Jakarta Utara, yaitu pembenih, pembudi daya, dan pengumpul. Awal mula bahan baku udang vaname pada UPI didapatkan dari unit pembenihan. Aliran bahan baku dalam rantai pasok udang vaname di Jakarta Utara meliputi pembenihan—pembudi daya—pengumpul—UPI dan pembenihan—pembudi daya—UPI. Pasokan udang yang didapatkan oleh UPI berasal pengumpul dan pembudi daya. Dalam hal ini, pembudi daya dapat langsung memasok udang kepada UPI sehingga pembudi daya berperan sebagai produsen maupun distributor. Masih terdapat unit pembudi daya dan pengumpul yang belum tersertifikasi persyaratan jaminan mutu dan keamanan hasil perikanan, tetapi bahan baku udang tetap diterima oleh UPI. Berdasarkan Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 52A/KEPMEN-KP/2013, UPI dipersyaratkan menerima bahan baku dari pembudi daya yang bersertifikat Cara Budidaya Ikan yang Baik (CBIB) atau dari pengumpul/*supplier* bersertifikat Cara Penanganan Ikan yang Baik (CPIB). Kurangnya apresiasi UPI dalam penerapan persyaratan jaminan mutu tersebut, ke depannya diperlukan suatu kebijakan yang memberikan *reward* dan *punishment* kepada pelaku usaha mulai hulu hingga hilir sehingga konsistensi jaminan mutu udang dapat terjamin.

Dalam mendistribusikan benih dan udang vaname, biaya transportasi yang dikeluarkan berbeda-beda. Hal ini dihitung berdasarkan jarak dan kapasitas muatan. Dalam mengirimkan benih, satu truk dapat mengangkut benih sebanyak 800.000—2.000.000 ekor dengan biaya transportasi berkisar antara Rp0,375-Rp1,50/ekor. Pengiriman udang vaname dari unit pembudi daya ke UPI dengan kapasitas muatan udang sebesar 3—4 ton, biaya transportasi yang dibutuhkan Rp371,00—Rp1.067,00/kg. Jika dipersentasekan antara biaya transportasi terhadap harga jual benih dan udang vaname, berturut-turut didapatkan 0,83—3,33% dan 0,48—1,39%. Nilai persentase tertinggi terdapat pada pengiriman benih udang dari Tanggamus menuju Indramayu/Cirebon (3,33%) dan pengiriman udang dari Pesawaran menuju Jakarta Utara (1,39%). Tingginya nilai persentase tersebut dikarenakan lokasi pengiriman yang jauh. Pembudi daya/UPI tetap mengambil benih/udang dari Lampung walaupun biaya transportasi yang dikeluarkan lebih mahal dikarenakan udang tersebut memiliki kualitas yang baik. Oleh karena itu, diperlukan penerapan manajemen rantai pasok yang terintegrasi dari hulu hingga hilir, sehingga dapat menciptakan dan menjamin pasokan bahan baku udang yang berkualitas dengan menekan biaya transportasi. Selanjutnya, perlu dilakukan penelitian tentang analisis efektivitas biaya transportasi udang untuk mencapai kondisi yang lebih efisien dan efektif.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Penyuluh Perikanan Kabupaten Cirebon, Kabupaten Indramayu, Kabupaten Kendal, Kabupaten Lampung Selatan, Kabupaten Tanggamus, dan Kabupaten Pesawaran yang telah bersedia mendampingi pada saat di lapangan serta para responden yang terlibat dalam penelitian ini atas informasi yang telah diberikan. Penulis juga mengucapkan terima kasih kepada Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan atas data dan informasi yang diberikan.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

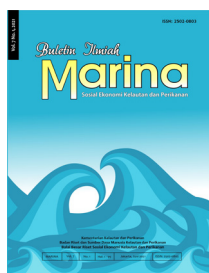
Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi masing-masing penulis terhadap pembuatan karya tulis adalah Rizki Dewi Kristikareni sebagai Kontributor Utama, serta Abdul Rokhman dan Achmad Poernomo sebagai Kontributor Anggota. Penulis menyatakan bahwa

telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan [BKIPM]. (2017). *Review sertifikasi Cara Penanganan Ikan yang Baik (CPIB) bagi pengumpul*. Kementerian Kelautan dan Perikanan. <https://docplayer.info/47762628-Review-sertifikasi-cara-penanganan-ikan-yang-baik-cpib-bagi-pengumpul.html>
- Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan [BKIPM]. (2019). *Statistika volume ekspor udang vanname tahun 2018*. Kementerian Kelautan dan Perikanan. http://bkipm.kkp.go.id/bkipmnew/?r=stats/#_ops_volume_table/E/Kg/m//2018//nm_umum/Udang+Vaname/kd_upt//total/desc/10u/0/10
- Badan Karantina Ikan, Pengendalian Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan [BKIPM]. (2020). *Statistika volume ekspor udang vanname tahun 2019*. Kementerian Kelautan dan Perikanan. http://bkipm.kkp.go.id/bkipmnew/?r=stats/#_ops_volume_table/E/Kg/m//2019//nm_umum/Udang+Vaname/kd_upt//total/desc/10u/0/10
- Badan Pusat Statistik [BPS]. (2017). *Ekspor udang menurut negara tujuan utama, 2000—2015*.
- Chopra, S. & Meindl, P. (2013). *Supply chain management: Strategy, planning, and operation* (5th ed.). Prentice-Hall.
- Direktorat Jenderal Perikanan Budidaya [DJPB]. (2018). *Statistik perikanan budidaya*. Kementerian Kelautan dan Perikanan.
- Direktorat Jenderal Penguatan Daya Saing Produk Kelautan dan Perikanan [DJPDSPKP]. (2018, 19 Oktober). *Kinerja ekspor produk perikanan Indonesia tahun 2018*. <https://kkp.go.id/djpdspkp/artikel/7947-kinerja-ekspor-produk-perikanan-indonesia-tahun-2018>
- European Commission, Directorate-General for Health and Food Safety (BE) [EC DG SANTE]. (2020). *Rapid alert system for food and feed portal*.
- Fitriyana. (2007). Pengaruh harga terhadap volume ekspor udang beku (Studi kasus di PT Misaja Mitra Kecamatan Anggana Kabupaten Kutai Kartanegara). *Jurnal Ekonomi Pertanian dan Pembangunan*, 4(1), 18—22. <http://agb.faperta.unmul.ac.id/wp-content/uploads/2017/04/jurnal-vol-4-no-1-fitri.pdf>
- Hadie, W., & Hadie, L. E. (2017). Analisis sistem budidaya untuk mendukung kebijakan keberlanjutan produksi udang. *Jurnal Kebijakan Perikanan Indonesia*, 9(1), 51—60. <https://doi.org/10.15578/jkpi.9.1.2017.51-60>
- Kalesaran, O. J. (2010). Pemeliharaan Post Larva (PL4-PL9) udang vannamei (*Penaeus vannamei*) di Hatchery PT. Banggai Sentral Shrimp Provinsi Sulawesi Tengah. *Jurnal Perikanan dan Kelautan Tropis*, 6(1), 58—62. <https://doi.org/10.35800/jpkt.6.1.2010.121>
- Kesuma, I. (2018). *Pengaruh nilai tukar terhadap volume ekspor udang Indonesia ke Amerika Serikat*. 85. [Skripsi, Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor]. IPB Repository. <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/96314?show=full>
- Kementerian Kelautan dan Perikanan [KKP]. (2013). Keputusan Menteri Kelautan dan Perikanan Nomor 52A Tahun 2013 Tentang Persyaratan Jaminan Mutu dan Keamanan Hasil Perikanan pada Proses Produksi, Pengolahan dan Distribusi.
- Manalu, J. E. R. (2019, 23 Mei). *Pengusaha udang dukung larangan penggunaan induk asal tambak*. Bisnis.com. <https://ekonomi.bisnis.com/read/20190523/99/926545/pengusaha-udang-dukung-larangan-penggunaan-induk-asal-tambak>
- Mohani, V. C., Yulianto, E., & Mawardi, M. K. (2016). Pengaruh jumlah produksi udang Indonesia, harga udang internasional, dan nilai tukar rupiah terhadap ekspor udang Indonesia (Studi volume ekspor udang Indonesia tahun 2005-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 39(2), 67—73. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1561>
- Munandar, A., Nurjanah, & Nurilmala, M. (2009). Kemunduran mutu ikan nila (*Oreochromis niloticus*) pada penyimpanan suhu rendah dengan perlakuan cara kematian dan penyiangan. *Jurnal Teknologi Pengolahan Hasil Perikanan Indonesia*, 12(2), 88—101. <https://doi.org/10.17844/jphpi.v12i2.850>
- Nasution, S., Arkeman, Y., & Soewardi, K, Djatna, T. (2014). Identifikasi dan evaluasi risiko menggunakan Fuzzy FMEA pada rantai pasok agroindustri udang. *Jurnal Riset Industri (Journal of Industrial Research)*, 8(2), 135—146. <http://ejournal.kemenperin.go.id/jri/article/view/148>

- Perdana, Y. R., & Soemardjito, J. (2015). Model jaringan rantai pasok komoditi perikanan dalam rangka mendukung Sistem Logistik Ikan Nasional. *Jurnal Penelitian Transportasi Multimoda*, 13(1), 31—40. <https://doi.org/10.25104/mtm.v13i1.194>
- Purnamasari, I., Purnama, D., & Utami, M. A. F. (2017). Pertumbuhan udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) di tambak intensif. *Jurnal Enggano*, 2(1), 58—67. <https://doi.org/10.31186/jenggano.2.1.58-67>
- Purwandoko, P. B., Seminar, K. B., Sutrisno, S., & Sugiyanta, S. (2018). Analisis rantai pasok beras organik di Provinsi Jawa Barat. *Jurnal Pangan*, 27(3), 187—194. <https://doi.org/10.33964/jp.v27i3.390>
- Putra, F. K., Lutfi, M., & Hendrawan, Y. (2019). Pemingsanan dua jenis udang menggunakan pendingin berbasis thermoelectric cooler. *Jurnal Keteknikan Pertanian Tropis dan Biosistem*, 7(3), 222—234. <https://doi.org/10.21776/ub.jkptb.2019.007.03.02>
- Riyadi, S. (2003). Evaluasi sistem pengendalian mutu dan produk akhir udang beku di PT Lestari Margis Palembang. *Jurnal Ilmu-ilmu Perikanan dan Budidaya Perairan*, 1(1), 73—88. <http://dx.doi.org/10.31851/jipbp.v1i1.1659>
- Rofik, M. A. (2010). *Kinerja rantai pasok pada industri seafood (Studi kasus di PT Kelola Mina Laut, Gresik)*. [Skripsi, Fakultas Teknologi Pertanian, Institut Pertanian Bogor]. IPB Repository. <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/62252>
- Rusmadi, & Takwin. (2009). Optimalisasi distribusi tahu (Studi kasus industri pengolahan tahu di Kota Samarinda). *Jurnal EPP*, 6(1), 44—50. agribisnisfpumjurnal.files.wordpress.com/2012/03/jurnal-vol-6-no-1-takwin.pdf
- Setiadi, S., Nurmawati, R., & Suharno, S. (2018). Analisis kinerja rantai pasok ikan nila pada Bandar Sriandoyo Di Kecamatan Tugumulyo Kabupaten Musi Rawas. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 8(1), 166—185. <https://doi.org/10.22441/mix.2018.v8i1.010>
- Silitonga, B., & Hutagaol, M. P. (2016). Faktor-faktor yang mempengaruhi volume ekspor udang putih (*Penaeus indicus*) Indonesia ke Hongkong serta implikasi kebijakannya. *Jurnal Ekonomi dan Kebijakan Pembangunan*, 5(1), 1—24. <https://doi.org/10.29244/jekp.v5i1.22256>
- Supranto, J. (1997). Metode riset aplikasinya dalam pemasaran. Rineka Cipta.
- Standar Nasional Indonesia [SNI]. (2006). SNI 01-7257-2006: Produksi benih udang vaname (*Litopenaeus vannamei*) kelas benih sebar. Badan Standarisasi Nasional.
- Wibisono, A. P. (2010). Efisiensi transportasi benih ikan patin siam (*Pangasius hypophthalmus*) pada ukuran dan kepadatan yang berbeda. [Skripsi, Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan, Institut Perikanan Bogor]. IPB Repository. <https://repository.ipb.ac.id/handle/123456789/59423>
- Yusuf, R., & Hikmayani, Y. (2017). Minimalisasi biaya distribusi industri pengolahan produk perikanan: Aplikasi transportasi program solver. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 12(2), 151—162. <https://doi.org/10.15578/jsekp.v12i2.6480>
- Yusuf, R., Rosyidah, L., Zamroni, A., & Apriliani, T. (2020). Rantai pasok dan sistem logistik udang vaname di Kabupaten Pinrang, Provinsi Sulawesi Selatan. *Buletin Ilmiah Marina Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 6(1), 25—35. <https://doi.org/10.15578/marina.v6i1.8494>
- Zulfikar, R. Z. (2016). Cara penanganan yang baik pengolahan produk hasil perikanan berupa udang. *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 5(2), 29—30. <https://doi.org/10.17728/jatp.v5i2.168>



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN
<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>

p-ISSN: 2502-0803

e-ISSN: 2541-2930

Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Analisis Margin Pemasaran Komoditas Tambak Air Payau Skala Tradisional Plus di Pasuruan, Jawa Timur

Marketing Margin Analysis of Traditional Plus Scale Brackish- Water Commodities in Pasuruan, East Java

**Nasikh¹, Hadi Sumarsono¹, Joko Sayono², Mohd Al-ikhsan Ghazali³,
Yunani⁴, dan Lely Jayanti⁴**

¹Jurusan Ekonomi Pembangunan, Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Malang
Jln. Semarang Nomor 5, Malang, Jawa Timur, Indonesia

²Jurusan Sejarah, Fakultas Ilmu Sosial, Universitas Negeri Malang
Jln. Semarang Nomor 5, Malang, Jawa Timur, Indonesia

³ Faculty of Islamic Civilization Universiti Teknologi Malaysia
Akademi Tamadun Islam, FSSK, UTM 54100, Kuala Lumpur, Malaysia

⁴ Lembaga Swadaya Masyarakat
H. Taman Jln. Nener Kalirejo, Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, Indonesia

Diterima tanggal: 23 Mei 2020 Diterima setelah perbaikan: 6 Mei 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu produsen ikan budi daya tambak air payau skala tradisional plus terbesar di Jawa Timur, Indonesia. Sistem distribusi komoditas tambak tradisional plus yang menguntungkan sangat menentukan keberhasilan petambak dalam meningkatkan pendapatannya. Tujuan penelitian untuk mengetahui pola pemasaran komoditas tambak tradisional plus dan mengetahui margin pemasaran komoditas tambak tradisional plus di Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan. Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama tiga tahun, antara bulan Mei 2017 sampai dengan Agustus 2020. Pengambilan sampel pada penelitian ini melalui teknik *snowball sampling*, yaitu sebanyak 35 petambak, 8 pedagang pengumpul, 7 pedagang besar, dan 5 pedagang pengecer. Data dianalisis secara deskriptif terhadap pola margin pemasaran dan kinerja pasar. Hasil penelitian menunjukkan ada lima pola margin pemasaran komoditas tambak tradisional plus, dan pola margin pemasaran yang ketiga dinilai efisien, karena jalur pemasarannya cukup pendek dan tidak mengurangi pendapatan petambak sehingga penerimaan pendapatan petambak lebih menguntungkan dibanding dengan pola margin pemasaran lainnya. Untuk itu, diperlukan kerja sama antara pemerintah daerah Kabupaten Pasuruan, petambak, dan pedagang agar sistem pemasaran ini lebih efisien sehingga pendapatan petambak tidak menurun.

Kata Kunci: margin pemasaran; komoditas tambak; tradisional plus; kesejahteraan petambak; petambak

ABSTRACT

Pasuruan Regency is a lowland fish farming area and one of the greatest traditional plus fish farming in East Java, Indonesia. The profitable distribution system of traditional plus pond affect the successful of farmers to improve their income. This research aimed to formulate the marketing model and margin of traditional plus pond commodity in order to improve the welfare of fish farmers in Bangil Sub-District, Pasuruan Regency. This research was conducted for three years, from May 2017 until August 2020. Snowball sampling is selected to choose participants, they consisted of 35 fish farmers, 8 collector traders, 7 large traders, and 5 retailers. Data were analyzed descriptively to describe the

^{*}Korespondensi penulis:

Email: nasikh.fe@um.ac.id

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.9010>

marketing margin model and market performance. The results showed that there were five models of marketing margin of traditional plus ponds, and the third model would be the most efficient model because of its relatively short marketing path and no farmers' income were reduced. Therefore, the model offered more profitable income for the fish farmers than the other model. In addition, it is necessary to cooperate among regional government, fish farmers, and traders for more efficient marketing system, and to avoid the decrease of fish farmers' income.

Keywords: *marketing margin; pond's commodities; traditional plus; fish farmers' welfare; fish farmer*

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Sebagian besar wilayah Indonesia yang berupa perairan menjadikan Indonesia kaya akan sumber daya laut. Hal tersebut mengakibatkan berlimpahnya hasil perikanan di Indonesia. Produksi ikan tangkap di Indonesia memang lebih banyak jika dibandingkan dengan ikan budi daya, tetapi perikanan budi daya memiliki proyeksi produksi yang bagus dalam beberapa tahun ke depan. Saat ini Indonesia merupakan produsen perikanan budi daya terbesar keempat di dunia dan sektor ini harus tumbuh agar dapat memenuhi permintaan ikan di masa mendatang (Indonesia Climate Change Trust Fund [ICCTF], 2020). Hasil analisis mengindikasikan bahwa perikanan budi daya akan melampaui perikanan tangkap sebagai sumber utama ikan di Indonesia sebelum tahun 2030 (Phillips *et al.*, 2016; Nguyen *et al.*, 2018; Jayanti, 2020).

Keadaan geografis Kabupaten Pasuruan yang mayoritas merupakan dataran rendah membuat kabupaten ini unggul dalam sektor pertanian, tak terkecuali sektor perikanan. Selain unggul dengan perikanan tangkap, Kabupaten Pasuruan juga unggul dalam perikanan budi daya terutama tambak. Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu produsen ikan budi daya tambak tradisional plus terbesar di Jawa Timur. Sampai akhir tahun 2018, produksi perikanan budi daya di Kabupaten Pasuruan mencapai 18.909,138 ton (Pemerintah Kabupaten Pasuruan, 2020). Jika dibandingkan dengan produksi perikanan budi daya tambak di Jawa Timur sebesar 219.186,46 ton, Kabupaten Pasuruan menyumbang kurang lebih 80% dari produksi ikan budi daya tambak tradisional plus (Badan Pusat Statistik [BPS] Jawa Timur, 2019, diolah tahun 2020). Kabupaten Pasuruan merupakan salah satu penyumbang terbesar produksi ikan budi daya tambak di Jawa Timur. Tentunya kontribusi produksi ikan tersebut berasal dari beberapa kecamatan yang ada di wilayah Pasuruan. Kecamatan Bangil merupakan kecamatan dengan rata-rata produksi ikan tambak tradisional plus terbanyak pada tahun 2018,

dengan hasil produksi sebesar 2.597.242 kg/ha (Kabupaten Pasuruan, 2019, diolah tahun 2020). Hal ini menunjukkan bahwa potensi produksi ikan tambak tradisional plus di Kecamatan Bangil sangat baik.

Pengembangan komoditas unggulan daerah merupakan salah satu upaya yang dilakukan oleh pemerintah dalam pengembangan perekonomian daerah dengan melihat potensi pertanian yang dimiliki (Nguyen *et al.*, 2019; Quach *et al.*, 2017; Reggo *et al.*, 2018). Komoditas unggulan yang dikembangkan merupakan komoditas yang memiliki keunggulan komparatif serta daya saing tinggi terhadap komoditas sejenis pada suatu daerah dibandingkan dengan daerah lain. Hal tersebut memberikan keuntungan dalam memenangkan persaingan di pasar, yang nantinya akan memberikan efek positif bagi penerimaan serta kesejahteraan masyarakat di daerah tersebut (Surahman & Kusnadi, 2014). Komoditas tambak tradisional plus yang menjadi produk unggulan Kecamatan Bangil harus mendapat perhatian agar memberi dampak positif terhadap petambak tradisional plus di daerah ini. Hal ini dikarenakan hasil produksi ikan tambak tradisional plus di Kecamatan Bangil terbanyak dibandingkan kecamatan lainnya.

Produksi komoditas tambak tradisional plus yang melimpah tidak menjamin peningkatan pendapatan bagi tambak tradisional plus di Kecamatan Bangil. Peningkatan produksi tidak menjamin meningkatnya pendapatan petambak secara proporsional karena pendapatan petambak selain dipengaruhi oleh besarnya produksi juga dipengaruhi oleh sistem distribusi yang efisien, harga komoditas yang layak, dan kemampuan manajemen usaha (Nurwidyanti, 2005; Nguyen *et al.*, 2017; Engle *et al.*, 2017; Islam *et al.*, 2016). Pendapatan petambak tradisional plus tidak hanya dipengaruhi oleh tingkat produktivitas dan sistem distribusi, tetapi juga kemampuan petambak dalam memasarkan hasil usaha taninya kepada konsumen dengan harga yang memadai juga sangat berpengaruh terhadap pendapatan petambak (Popoko, 2013). Perbaikan dalam bidang pemasaran diperlukan untuk memperbesar

nilai yang diterima petambak dan memperkecil biaya pemasaran serta terciptanya jual dalam batas kemampuan daya beli konsumen (Ismail *et al.*, 2008; Nasikh, 2014; Nasikh, 2016; Nasikh 2017a). Dalam rangka meningkatkan pendapatan petambak, diperlukan sistem distribusi komoditas tambak tradisional plus yang menguntungkan bagi petambak. Istilah efisiensi pemasaran sering digunakan dalam menilai prestasi kerja (*performance*) proses pemasaran. Hal tersebut mencerminkan konsensus bahwa pelaksanaan proses pemasaran harus berlangsung secara efisien (Jumiati *et al.*, 2013). Apabila pemasaran yang ada sudah berjalan dengan efisien maka bisa meningkatkan kesejahteraan bagi semua pihak yang terlibat baik lembaga pemasaran maupun petambak sebagai produsen (Koestiono & Agil, 2010; Al-Rouby *et al.*, 2018; Mohammed, 2017; Nasikh, 2017b).

Usaha memperlancar arus barang/jasa dari produsen ke konsumen merupakan faktor yang tidak boleh diabaikan. Hal ini dapat dilakukan dengan memilih saluran distribusi yang tepat yang akan digunakan dalam rangka penyaluran barang/jasa dari produsen ke konsumen. Pada pendistribusian barang/jasa dari produsen ke konsumen terdapat pedagang perantara sehingga harga jual di pasar mengalami perubahan dari harga yang diberikan oleh petambak dengan harga yang diberikan pedagang di pasar atau terjadi kenaikan harga (Cristoporos & Sulaeman, 2009). Petambak harus memilih pembeli yang paling menguntungkan untuk mengoptimalkan aktivitas perdagangan mereka (Putri *et al.*, 2018). Rata-rata petambak akan menjual hasil panennya ke tengkulak atau pedagang pengumpul. Pedagang pengumpul mendistribusikan ikan yang dibeli dari petambak kepada pedagang besar. Pedagang pengumpul merupakan agen atau perwakilan pedagang besar. Pedagang besar tersebut mendistribusikan kepada pedagang pengecer untuk kemudian dijual kepada konsumen akhir. Proses yang panjang ini membuat *share income* yang didapat oleh petambak rendah dan mengurangi tingkat pendapatan petambak. Masalah pendistribusian ikan budi daya tersebut sangat penting dalam meningkatkan pendapatan petambak.

Dari pemaparan di atas, permasalahan kesejahteraan petambak tidak hanya terletak pada produksi tambak saja, ketidakefisienan distribusi juga mempengaruhi tingkat kesejahteraan petambak di Kabupaten Pasuruan. Oleh karena itu, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis

pola dan margin pemasaran petambak dalam rangka peningkatan kesejahteraan petambak, dengan studi kasus petambak tradisional plus di Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan.

Saluran pemasaran atau saluran distribusi merupakan serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status kepemilikannya dari produsen kepada konsumen (Kotler & Armstrong, 2010). Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa pengertian saluran distribusi adalah seperangkat organisasi yang saling tergantung, orang-orang yang terlibat di dalamnya melakukan proses perpindahan barang atau jasa yang telah tersedia untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

Saluran pemasaran atau saluran distribusi mempunyai arti bahwa produsen dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk dapat menyalurkan produknya kepada konsumen akhir. Sutrisno (2009) berpendapat bahwa lembaga pemasaran merupakan badan-badan yang menyelenggarakan kegiatan atau fungsi pemasaran. Lebih lanjut, menurut Sudiyono (2001), lembaga pemasaran adalah badan usaha atau individu yang menyelenggarakan pemasaran, menyalurkan barang dan jasa dari produsen kepada konsumen akhir, serta mempunyai hubungan dengan badan usaha atau badan usaha lainnya. Menurut Kotler dan Armstrong (2010), terdapat empat macam saluran distribusi: (1) Saluran tingkat nol (produsen—konsumen), disebut pula saluran pemasaran langsung, terdiri dari produsen yang menjual langsung kepada konsumen. Tiga cara penting dalam penjualan langsung adalah penjualan dari rumah ke rumah, penjualan lewat toko perusahaan; (2) Saluran tingkat satu (produsen—pengecer—konsumen), mempunyai satu perantara penjualan. Pada pasar konsumen, perantara itu sekaligus merupakan pengecer. Pada pasar industri sering kali ia bertindak sebagai agen penjualan atau makelar; (3) Saluran tingkat dua (produsen—grosir—pengecer—konsumen), mempunyai dua perantara penjualan. Pada pasar konsumen, mereka merupakan grosir atau pedagang besar dan sekaligus pengecer. Dalam pasar industri, mereka mungkin merupakan sebuah penyalur tunggal dan penyalur industri; serta (4) Saluran tingkat tiga (produsen—grosir—distributor—pengecer—konsumen), mempunyai tiga perantara penjualan. Masalah pengawasan semakin meningkat sesuai dengan angka tingkat saluran, walaupun biasanya produsen tersebut hanya berhubungan dengan saluran yang

berdekatan dengannya.

Anindita (2003) mengemukakan bahwa pengertian nilai margin pemasaran adalah harga dari sekumpulan jasa pemasaran atau tata niaga yang merupakan hasil dari interaksi antara permintaan dan penawaran produk. Nilai margin pemasaran dibedakan menjadi dua, yaitu *marketing costs* dan *marketing charges*. *Marketing costs* merupakan biaya pemasaran yang terkait dengan tingkat pengembalian dari faktor produksi, sedangkan *marketing charges* berkaitan dengan berapa keuntungan yang diterima oleh pengolah, pengumpul, dan lembaga tata niaga lainnya. Menurut Sudiyono (2001), Ismail *et al.* (2008), dan Islam *et al.* (2016), margin pemasaran dapat didefinisikan dengan dua cara, yaitu: pertama, margin pemasaran merupakan perbedaan harga yang dibayarkan konsumen dengan harga yang diterima petambak; kedua, margin pemasaran merupakan biaya dari jasa-jasa pemasaran yang dibutuhkan sebagai akibat permintaan dan penawaran dari jasa-jasa pemasaran. Komponen margin pemasaran terdiri dari biaya yang dibutuhkan lembaga pemasaran untuk melakukan fungsi-fungsi pemasaran yang disebut biaya pemasaran dan keuntungan lembaga pemasaran.

Biaya pemasaran adalah biaya yang dikeluarkan untuk keperluan pemasaran (Sutrisno, 2009). Biaya pemasaran tersebut meliputi biaya angkut, biaya pengeringan, penyusutan, retribusi, dan lainnya. Besarnya biaya ini berbeda satu sama lain. Perbedaan disebabkan karena macam komoditas, lokasi pemasaran, dan macam lembaga pemasaran, serta efektivitas pemasaran yang dilakukan. Komoditas pertanian yang seringkali nilainya tinggi diikuti dengan biaya pemasaran yang tinggi pula. Peraturan pemasaran di suatu daerah terkadang juga berbeda satu sama lain. Begitu pula macam lembaga pemasaran dan efektivitas pemasaran yang mereka lakukan. Makin efektif pemasaran yang dilakukan, maka akan semakin kecil biaya pemasaran yang mereka keluarkan.

Dalam bidang perikanan, margin tata niaga menunjukkan selisih harga dari dua tingkat rantai pemasaran, yaitu perubahan harga antara harga petambak dan harga eceran (*retail*). Cara perhitungan ini sama dengan konsep nilai tambah (*added alue*) (Nasikh & Hakim, 2015; Nasikh, 2013; Nasikh, 2017b). Ada tiga metode untuk menghitung margin pemasaran, yaitu dengan memilih dan mengikuti saluran pemasaran dari komoditas spesifik, membandingkan harga pada

berbagai tingkat pemasaran yang berbeda, serta mengumpulkan data penjualan dan pembelian kotor tiap jenis pedagang (Anindita, 2003).

Pendekatan Ilmiah

Tambak tradisional plus merupakan lahan budi daya air payau yang dapat digunakan untuk budi daya komoditas air payau dengan menggunakan teknologi yang sederhana dan praktis bagi petambak serta mengedepankan nilai-nilai ekonomi hijau dan berkelanjutan untuk generasi sekarang maupun yang akan datang. Penelitian ini dilakukan kurang lebih selama 3 tahun, antara bulan Mei 2017 sampai bulan Agustus 2020 di Kawasan tambak budi daya air payau di Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Budi daya model tradisional plus telah dikembangkan oleh petambak di Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur, yang didampingi oleh penyuluh dan tenaga perikanan dari UPT Budi Daya Air Payau dan Laut (BAPL) Dinas Kelautan dan Perikanan Provinsi Jawa Timur yang berlokasi di Desa Kalianyar, Kecamatan Bangil, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur. Lahan yang digunakan adalah lahan tambak tradisional plus yang disesuaikan dengan kondisi pengelolaan budi daya air payau selama ini. Komoditas budi daya air payau yang dibudidayakan adalah udang vaname, bandeng, nila, mujair, dan lain-lain (Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Pasuruan, 2019, data dianalisis tahun 2020).

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif (Ismail *et al.*, 2008; Nasikh, 2014; Nasikh, 2016; Nasikh, 2017a), artinya penelitian ini menggambarkan atau menjelaskan suatu keadaan objek penelitian pada saat sekarang berdasarkan fakta-fakta yang tampak sebagaimana adanya. Prosedur ini digunakan untuk menyajikan data hasil penelitian dalam bentuk yang informatif agar mudah dipahami, dengan mencari proporsi (persentase) menggunakan distribusi frekuensi yang diperoleh berdasarkan data penelitian. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini melalui teknik *snowball sampling*, yaitu sebanyak 35 petambak, 8 pedagang pengumpul, 7 pedagang besar, dan 5 pedagang pengecer. Data yang telah terkumpul kemudian dianalisis secara deskriptif terhadap pola margin pemasaran dan kinerja pasar.

Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui pola margin pemasaran yang terjadi pada petambak tradisional plus di Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur.

Dalam pengolahan data, persentase diperoleh dengan formula (1) sebagai berikut (Anindita, 2003; Huda *et al.*, 2015; Putri *et al.*, 2018; Popoko, 2013).

$$f = \frac{f}{N} \times 100\% \quad \text{.....Formula (1)}$$

Keterangan:

f = Frekuensi relatif/angka persentase

f = Frekuensi yang sedang dicari persentasenya

N = Jumlah seluruh data

100% = Konstanta

Analisis kinerja pasar dalam penelitian ini adalah analisis margin pemasaran dan *share* petambak. Dalam penelitian ini, margin pemasaran dihitung sebagai selisih antara harga jual komoditas usaha tambak tradisional plus di tingkat petambak dengan harga jual komoditas tambak tradisional plus di tingkat pengecer atau harga yang dikeluarkan konsumen. Nilai margin pemasaran dihitung dengan menggunakan formula (2) sebagai berikut (Huda *et al.*, 2015; Putri *et al.*, 2018; Popoko, 2013):

$$MP = Pf - Pr \quad \text{..... Formula (2)}$$

Keterangan :

MP = Margin pemasaran di lembaga pemasaran (Rp/kg)

Pf = Harga jual di tingkat petambak (Rp/kg)

Pr = Harga beli di tingkat konsumen atau harga jual di tingkat pedagang paling akhir sebelum konsumen (Rp/kg)

Dapat dihitung pula margin pemasaran pada setiap lembaga pemasaran dengan formula (3) sebagai berikut (Anindita, 2003; Huda *et al.*, 2015; Putri *et al.*, 2018; Popoko, 2013):

$$MP_i = P_s - P_b \quad \text{..... Formula (3)}$$

Keterangan:

MP_i = Margin pemasaran pada lembaga pemasaran i (Rp/kg)

P_s = Harga jual pada lembaga pemasaran i (Rp/kg)

P_b = Harga beli pada lembaga pemasaran i (Rp/kg)

Konsep pengukuran satuan dalam analisis ini adalah sebagai berikut:

1. Margin pemasaran dihitung berdasarkan perbedaan harga beli dengan harga jual dalam rupiah per kg komoditas;

2. Tingkat harga beli dihitung berdasarkan harga rata-rata pembelian per kg komoditas;
3. Tingkat harga jual dihitung berdasarkan harga rata-rata penjualan per kg komoditas.

Pola margin pemasaran pada tiap-tiap lembaga pemasaran dapat dihitung dengan menggunakan dengan formula (4) sebagai berikut (Anindita, 2003; Huda *et al.*, 2015; Putri *et al.*, 2018; Popoko, 2013):

$$DM : (M_i / M_{tot}) \times 100 \quad \text{..... Formula (4)}$$

Keterangan:

DM = Distribusi Margin

M_i = Margin pemasaran kelompok lembaga pemasaran

i = 1 (pedagang pengumpul)

i = 2 (pedagang besar)

i = 3 (pedagang pengecer)

M_{tot} = $M_1 + M_2 + M_3$

Share margin pemasaran dapat dihitung melalui formula (5) sebagai berikut (Anindita, 2003; Huda *et al.*, 2015; Putri *et al.*, 2018; Popoko, 2013):

$$SMP = MP / Pr \times 100\% \quad \text{..... Formula (5)}$$

Keterangan:

SMP = *Share* harga di tingkat lembaga pemasaran (%)

MP = Margin pemasaran (Rp/kg)

Pr = Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

Analisis tentang *share* petambak bermanfaat untuk mengetahui bagian harga yang diterima oleh petambak dari harga di tingkat konsumen yang dinyatakan dalam persentase. *Share* petambak untuk komoditas tambak tradisional plus dapat dilihat pada formula (6) sebagai berikut (Anindita, 2003; Huda *et al.*, 2015; Putri *et al.*, 2018; Popoko, 2013).

$$SP_f = P_f / P_r \times 100\% \quad \text{..... Formula (6)}$$

Keterangan :

SP_f = *Share* harga di tingkat petambak tradisional plus (%)

P_f = Harga di tingkat petambak tradisional plus (Rp/kg)

P_r = Harga di tingkat konsumen (Rp/kg)

Efisien atau tidaknya alur distribusi dapat dilihat dari perbandingan antara *share* petambak

dan *share* margin pemasaran. Apabila *share* petambak lebih besar dari *share* margin pemasaran, maka alur distribusi efisien. Sebaliknya, jika *share* petambak kurang dari *share* margin pemasaran maka alur distribusi tidak efisien. Selain itu, dapat dilihat juga distribusi *share* margin untuk setiap lembaga pemasaran merata atau tidak.

POLADAN MARGIN PEMASARAN KOMODITAS TAMBAK TRADISIONAL PLUS

Berdasarkan penelitian yang dilakukan dengan masing-masing pelaku distribusi komoditas tambak tradisional, hasil perhitungan analisis deskriptif, persentase mengenai pemilihan saluran distribusi komoditas tambak tradisional dapat ditampilkan pada Gambar 1.

Dari Gambar 1, dapat diperoleh lima pola margin pemasaran komoditas tambak tradisional plus oleh petambak, yaitu pertama, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang besar ke pedagang eceran ke konsumen; kedua, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer ke konsumen; ketiga, petambak ke pedagang besar ke pedagang pengecer ke konsumen; keempat, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang besar ke konsumen; kelima, petambak ke pedagang besar ke konsumen.

Sedangkan analisis kinerja pasar adalah sebagai berikut:

1. Saluran Distribusi I

(petambak—pedagang pengumpul—pedagang besar—pedagang eceran—konsumen)

Pada saluran I ini, pemasaran yang efisien adalah ikan nila dan udang vaname saja karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga

pemasaran. Pemasaran ikan bandeng dan ikan mujair tidak efisien karena *share* harga yang diterima petambak lebih sedikit dibandingkan yang didapat oleh lembaga pemasaran (Tabel 1).

Tabel 1. Perbandingan *Share* Margin Pemasaran dan *Share* Petambak pada Saluran I.

	Jenis Ikan/Udang			
	Bandeng	Nila	Udang Vaname	Mujair
<i>Share</i> Margin Pemasaran	53,23 %	41,27%	34,36%	56,52%
<i>Share</i> Petambak	46,769%	58,73%	65,641%	43,478%

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

2. Saluran Distribusi II

(petambak—pedagang pengumpul—pedagang eceran—konsumen)

Tabel 2. Perbandingan *Share* Margin Pemasaran dan *Share* Petambak pada Saluran II.

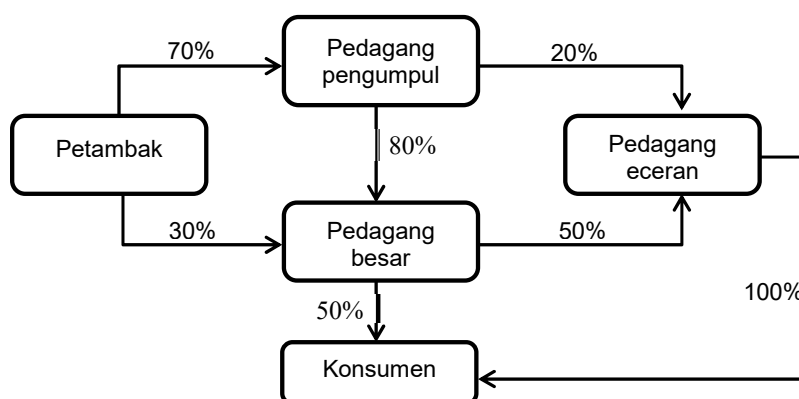
	Jenis Ikan/Udang			
	Bandeng	Nila	Udang Vaname	Mujair
<i>Share</i> Margin Pemasaran	26,67 %	25,93%	11,76%	40,00%
<i>Share</i> Petambak	73,33%	74,07%	88,23%	60,00%

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

Tabel 2 menunjukkan bahwa saluran II merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar dari pada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran.

3. Saluran Distribusi III

(petambak—pedagang besar—pedagang eceran—konsumen)



Gambar 1. Persentase Pemilihan Distribusi Komoditas Tambak Tradisional Plus

Sumber: Data Primer Diolah, 2020

Tabel 3. Perbandingan *Share* Margin Pemasaran dan *Share* Petambak pada Saluran III.

	Jenis Ikan/Udang			
	Bandeng	Nila	Udang Vaname	Mujair
Share Margin Pemasaran	48,00%	37,037%	22,963%	32,50%
Share Petambak	52,00%	62,963%	77,037%	67,50%

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

Dapat diketahui bahwa pada Tabel 3, saluran III ini merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran dan pembagiannya juga merata.

4. Saluran Distribusi IV

(petambak—pedagang pengumpul—pedagang besar—konsumen)

Tabel 4. Perbandingan *Share* Margin Pemasaran dan *Share* Petambak pada Saluran IV.

	Jenis Ikan/Udang			
	Bandeng	Nila	Udang Vaname	Mujair
Share Margin Pemasaran	40,74%		18,02%	
Share Petambak	59,26%		81,98%	

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 4, saluran IV ini merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran. Namun, konsumen pada saluran ini merupakan perusahaan pengolah komoditas tambak tradisional plus yang akan diproduksi kembali. Harga beli yang dikeluarkan oleh perusahaan pengolah tersebut tidak sebesar yang dikeluarkan oleh konsumen biasa atau konsumen akhir. Oleh karena itu, bagian harga yang diperoleh petambak dan lembaga pemasaran pada saluran pemasaran ini lebih sedikit daripada saluran sebelumnya yang konsumennya merupakan konsumen akhir.

5. Saluran Distribusi V

(petambak—pedagang besar—konsumen)

Tabel 5. Perbandingan *Share* Margin Pemasaran dan *Share* Petambak Saluran V.

	Jenis Ikan/Udang			
	Bandeng	Nila	Udang Vaname	Mujair
Share Margin Pemasaran	12,76%		4,80%	
Share Petambak	78,33%		99,21%	

Sumber: Analisis Data Primer, 2021

Berdasarkan Tabel 5, nampak bahwa saluran V ini merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran. Namun, pembagian harga terlalu jauh untuk yang diterima petambak dan yang diterima oleh lembaga pemasaran.

POLA DISTRIBUSI KOMODITAS TAMBAK TRADISIONAL PLUS

Berdasarkan data yang diperoleh dan hasil analisis deskriptif di atas, komoditas usaha tambak tradisional plus dari petambak hingga ke tangan konsumen ada beberapa pilihan alternatif. Dari petambak, komoditas tambak tradisional plus dapat langsung dijual ke pedagang besar atau melalui tangan pedagang pengepul terlebih dahulu. Biasanya petambak yang langsung menjual ke pedagang besar memiliki kendaraan sendiri untuk mengangkut hasil produksi tambak dari lahan tambak menuju pasar ikan. Petambak sangat mungkin merangkap menjadi pedagang pengumpul di desanya masing-masing. Petambak yang menjual ikannya melalui pedagang pengumpul, akan mendapatkan pemasaran yang lebih mudah dan efisien. Selama ini, sebagian besar petambak kurang ahli dalam bidang pemasaran, yang berdampak kualitas ikan akan menurun (komoditas ikannya sudah tidak segar lagi). Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Sari (2017).

Pedagang pengumpul kemudian langsung bisa menjual ke pedagang eceran ataupun pedagang besar. Hasil produksi tambak yang sudah dimuat oleh pedagang pengumpul akan diangkut ke pasar ikan Kalirejo Bangil dan dibongkar, kemudian ditimbang kembali. Setelah ada kesepakatan harga yang sesuai dengan harga pasar saat itu, akan dilakukan pembayaran. Ketika pedagang pengumpul menjual ke pedagang pengecer, biasanya mereka memiliki pelanggan tetap, jika tidak maka kemungkinan ikan tidak

habis (masih tersisa) dan ikan akan busuk jika dibiarkan lama. Distribusi barang dari pedagang pengumpul ke pedagang besar, setelah proses penimbangan dan pembayaran, ikan akan disimpan di gudang beberapa jam untuk kemudian diangkut ke luar kota.

Komoditas tambak dari pedagang besar ada yang dijual ke pedagang eceran dan ada pula yang langsung dijual ke konsumen. Konsumen yang dituju langsung pedagang besar adalah industri pengolah ikan dan udang yang membutuhkan komoditas tersebut sebagai bahan baku produksi. Pedagang besar yang menjual ikan di pasar yang lebih besar (misalnya di pasar Pabean), komoditas tersebut akan dibeli oleh pedagang pengecer dari kota-kota besar di Jawa Timur, misalnya Surabaya, Malang, Jombang, Mojokerto, dan sekitarnya. Biasanya mereka juga sudah mempunyai langganan tersendiri. Barang yang berasal dari pedagang eceran akan disalurkan semuanya ke konsumen. Kebanyakan pedagang eceran membeli dalam volume kecil karena ikan yang tidak laku akan membusuk dan pedagang harus bersiap mendapat kerugian.

Dari analisis tersebut, dapat diperoleh lima pola alur distribusi komoditas tambak tradisional plus, yaitu: pertama, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang besar ke pedagang eceran ke konsumen; kedua, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer ke konsumen; ketiga, petambak ke pedagang besar ke pedagang pengecer ke konsumen; keempat, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang besar ke konsumen; kelima, petambak ke pedagang besar ke konsumen. Hasil analisis dan kajian ini sama dengan penelitian yang dilakukan oleh Amalia *et al.*, 2013.

MARGIN PEMASARAN KOMODITAS TAMBAK TRADISIONAL PLUS DI KABUPATEN PASURUAN

Dari analisis dan kajian di atas, saluran distribusi ini merupakan saluran distribusi yang paling panjang, tetapi juga menjadi saluran distribusi yang paling banyak diterapkan oleh petambak dan lembaga pemasaran (Hartoyo & Fariyanti, 2018; Mizuta & Vlachopoulou, 2017). Analisis margin pemasaran ini mampu mengetahui pendapatan yang diperoleh setiap lembaga pemasaran pada setiap kilogram ikan. Namun, angka yang didapatkan dari hasil analisis pada tulisan ini belum dikurangi oleh biaya pemasaran. Pada saluran I, margin pemasaran

paling besar terdapat pada udang vaname, kemudian ikan bandeng, dan ikan mujair. Margin pemasaran yang paling kecil adalah pada jenis ikan. Pada saluran distribusi ini, pelaku utama yang memperoleh margin pemasaran paling banyak adalah pedagang eceran kemudian pedagang pengumpul. Pelaku utama yang memperoleh margin pemasaran paling kecil adalah pedagang besar.

Distribusi margin pemasaran menunjukkan besar margin tiap-tiap lembaga pemasaran dalam bentuk persentase. Pelaku usaha yang memperoleh distribusi margin pemasaran paling banyak adalah pedagang eceran. Meskipun distribusi margin pemasaran yang didapatkan oleh pedagang eceran adalah yang terbanyak, nilai pendapatan yang diperoleh pedagang eceran masih sedikit. Hal tersebut dikarenakan pedagang eceran menjual ikan dengan volume yang lebih sedikit. Keuntungan yang didapat oleh pedagang eceran per kilogram ikan juga banyak namun tidak seberapa bila dikalikan dengan volume penjualan yang hanya beberapa kilogram dalam sekali penjualan. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul dan pedagang besar jauh lebih besar jika dibandingkan dengan pedagang pengecer. *Share* yang diperoleh petambak pada saluran distribusi ini hanya ikan nila dan udang vaname saja yang lebih dari 50%.

Dari analisis margin pemasaran dan *share* petambak dapat diketahui bahwa pada saluran I, pemasaran yang efisien adalah ikan nila dan udang vaname saja, karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran. Pemasaran ikan bandeng dan ikan mujair tidak efisien karena *share* harga yang diterima petambak lebih sedikit dibandingkan yang didapat oleh petambak. Selain itu, biaya pemasaran juga semakin tinggi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Takalamingan *et al.*, 2017 dan Huda *et al.*, 2015.

Pada saluran distribusi II terdapat 15 sampel petambak, 4 sampel pedagang pengumpul, dan 3 sampel pedagang eceran. Pada saluran II, margin pemasaran paling besar terdapat pada jenis ikan mujair, kemudian ikan nila, dan ikan bandeng. Margin pemasaran yang paling kecil adalah jenis udang vaname. Margin pemasaran paling banyak diperoleh pedagang eceran, kemudian pedagang pengumpul. Sama halnya dengan saluran I, pedagang eceran memperoleh margin

pemasaran paling banyak, tetapi pendapatan yang diperoleh pedagang eceran masih sedikit. Hal ini dikarenakan pedagang eceran menjual ikan dengan volume yang sedikit sehingga biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pun banyak jika dibagi dengan volume penjualan. Keuntungan yang didapat oleh pedagang eceran per kilogram ikan juga banyak namun tidak seberapa bila dikalikan dengan volume penjualan yang hanya beberapa kilogram dalam sekali berdagang. Keuntungan yang diperoleh pedagang pengumpul jauh lebih besar jika dibandingkan dengan pedagang pengecer. *Share* petambak yang diperoleh pada saluran distribusi ini lebih dari 50%.

Dari analisis margin pemasaran dan *share* petambak dapat diketahui bahwa saluran II merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran. Walaupun demikian, margin pemasaran dari lima pola yang ada belum menunjukkan margin pemasaran yang merata bagi produsen/petambak (Tabel 1, Tabel 2, Tabel 3, Tabel 4, dan Tabel 5).

Pada saluran distribusi III terdapat 13 sampel petambak, 3 sampel pedagang besar, dan 2 sampel pedagang eceran. Pada saluran III, margin pemasaran paling besar terdapat pada jenis ikan bandeng, kemudian udang vaname, dan ikan nila. Margin pemasaran yang paling kecil adalah jenis ikan mujair. Margin pemasaran paling banyak diperoleh pedagang eceran kemudian pedagang pengumpul. Sama halnya dengan saluran I, saluran II, dan penelitian yang dilakukan oleh Anita *et al.* (2012), pedagang eceran memperoleh margin pemasaran paling banyak, tetapi pendapatan yang diperoleh pedagang eceran masih sedikit. Hal ini dikarenakan pedagang eceran menjual ikan dengan volume yang sedikit sehingga biaya yang dikeluarkan oleh pedagang pun banyak jika dibagi dengan volume penjualan. Keuntungan yang didapat oleh pedagang eceran per kilogram ikan juga banyak, tetapi hasilnya masih kecil bila dikalikan dengan volume penjualan yang kecil dalam sekali berdagang. Keuntungan yang diperoleh pedagang besar jauh lebih besar jika dibandingkan dengan pedagang pengecer. *Share* petambak yang diperoleh petambak pada saluran distribusi ini semua lebih dari 50% serta *share* margin pemasaran terbilang merata dan tidak merugikan petambak.

Berdasarkan analisis margin pemasaran dan *share* petambak dapat diketahui bahwa saluran

III merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran dan pembagiannya juga merata.

Pada saluran distribusi IV, terdapat 5 sampel petambak, 2 sampel pedagang pengumpul, dan 2 sampel pedagang besar. Pada saluran pemasaran IV ini, pedagang besar menjual ke konsumen yang merupakan perusahaan pengolahan, sedangkan ikan yang dijual oleh pedagang tersebut hanya ikan bandeng dan udang vaname saja, karena yang dibutuhkan perusahaan pengolah hanya kedua jenis ikan tersebut. Pada saluran IV, margin pemasaran paling besar terdapat pada jenis ikan bandeng dan margin pemasaran yang paling kecil adalah jenis udang vaname. Pada saluran distribusi ini, margin pemasaran paling banyak diperoleh pedagang pengumpul kemudian pedagang besar. Berbeda dengan saluran lainnya, pedagang pengumpul memperoleh margin pemasaran paling banyak, tetapi pendapatan yang diperoleh lebih sedikit dibanding dengan pendapatan yang diperoleh pedagang besar pada saluran pemasaran ini. Hal ini dikarenakan pedagang pengumpul menjual ikan dengan volume yang lebih sedikit daripada volume penjualan pedagang besar. *Share* petambak yang diperoleh petambak pada saluran distribusi ini semua lebih dari 50%.

Berdasarkan analisis margin pemasaran dan *share* petambak dapat diketahui bahwa saluran IV merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat oleh petambak lebih besar daripada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran. Namun, konsumen pada saluran ini merupakan perusahaan pengolah tempat ikan-ikan tersebut akan diproduksi kembali sehingga harga beli yang dikeluarkan oleh perusahaan pengolah tidak sebesar yang dikeluarkan oleh konsumen biasa atau konsumen akhir. Oleh karena itu, bagian harga yang diperoleh petambak dan lembaga pemasaran pada saluran pemasaran ini lebih sedikit daripada saluran sebelumnya yang konsumennya merupakan konsumen akhir (Allen *et al.*, 2019; Prosperi *et al.*, 2019; Mizuta & Vlachopoulou, 2017).

Saluran distribusi IV merupakan alur distribusi terpendek. Pada saluran distribusi ini terdapat 6 sampel petambak dan 1 sampel pedagang besar. Seperti halnya saluran IV, pada saluran pemasaran V, pedagang besar menjual ke konsumen yang merupakan perusahaan pengolahan. Pedagang tersebut hanya menjual

ikan bandeng dan udang vaname sesuai dengan kebutuhan perusahaan pengolah. Melalui margin pemasaran ini dapat kita ketahui pendapatan yang diperoleh lembaga pemasaran pada setiap kilogram ikan, namun angka tersebut belum dikurangi biaya pemasaran.

Pedagang besar menjadi satu-satunya lembaga pemasaran dalam saluran ini, tetapi mereka tidak mengambil banyak keuntungan pada setiap kilogram ikan karena tingginya harga yang ditawarkan petambak atau rendahnya harga permintaan dari konsumen yang pada kasus ini merupakan perusahaan pengolah. Saluran V merupakan saluran pemasaran yang efisien karena *share* yang didapat petambak lebih besar dari pada *share* yang diperoleh lembaga pemasaran. Namun, pembagian pendapatan yang diterima petambak dengan yang diterima oleh lembaga pemasaran tidaklah sama. Bentuk saluran dalam penelitian ini merupakan *share income* yang diperoleh dari petambak paling tinggi dibanding dengan pelaku ekonomi lainnya. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Putri *et al.* (2018) yang menyebutkan bahwa produsen (penghasil komoditas) sebagai pelaku pertama dalam pola saluran distribusi mampu memperoleh *share income* yang lebih tinggi dibanding pelaku pemasaran lainnya. Ini artinya, penghasil komoditas, dalam hal ini petambak, memperoleh *share income* yang lebih besar dibandingkan pelaku ekonomi lainnya.

Semakin panjang saluran pemasaran, maka bagian harga yang diterima petambak semakin kecil, walaupun harga yang dibayarkan konsumen semakin besar. Perbedaan *share* petambak yang terjadi pada setiap saluran pemasaran dikarenakan adanya perbedaan harga yang diterima setiap lembaga pemasaran, jumlah lembaga pemasaran yang terlibat serta fungsi-fungsi yang dilakukan sehingga meningkatkan harga di tingkat konsumen (Nguyen & Jolly, 2017). Hal ini diperkuat dengan penelitian yang dilakukan oleh Situmorang (2015). Nilai margin suatu saluran pemasaran selain dipengaruhi oleh panjang pendeknya saluran pemasaran, aktivitas pemasaran yang dilaksanakan, dan keuntungan yang diharapkan oleh lembaga pemasaran yang terlibat, juga dipengaruhi oleh kualitas produk yang diperdagangkan. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Baladina (2008); Allen *et al.* (2019); Al-Rouby, *et al.* (2018); Engle, *et al.* (2017); Huda, *et al.* (2015).

PENUTUP

Hasil penelitian ini menunjukkan ada lima pola distribusi komoditas tambak tradisional plus, yaitu: pertama, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang besar ke pedagang eceran ke konsumen; kedua, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang pengecer ke konsumen; ketiga, petambak ke pedagang besar ke pedagang pengecer ke konsumen; keempat, petambak ke pedagang pengumpul ke pedagang besar ke konsumen; serta kelima, petambak ke pedagang besar ke konsumen. Margin pemasaran komoditas tambak tradisional plus telah memberikan keberpihakan pada petambak. Margin pemasaran pola ketiga memberikan efisiensi bagi petambak karena jalur pemasaran yang cukup pendek dan tidak mengurangi pendapatan petambak. Oleh karena itu, penerimaan pendapatan petambak lebih menguntungkan dibandingkan dengan pola margin pemasaran lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih atas bantuan dana dan fasilitas Direktorat Riset dan Pengabdian Kepada Masyarakat (DRPM), Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI; Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M), Fakultas Ekonomi, dan Fakultas Ilmu Sosial Universitas Negeri Malang (UM); Universiti Technology Malaysia (UTM) Malaysia; para informan yang telah memberikan sejumlah data yang dibutuhkan dalam penelitian ini; UPT BAPL Bangil Kabupaten Pasuruan, Provinsi Jawa Timur; serta Kementerian Kelautan dan Perikanan Republik Indonesia.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

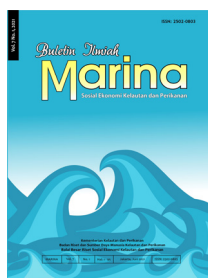
Nasikh merupakan Kontributor Utama sebagai peneliti di bidang sosial ekonomi pertanian dan perikanan yang merancang model penelitian kuantitatif deskripsi ini; Hadi Sumarsono, Joko Sayono, Mohd Al-ikhsan Ghazali sebagai Kontributor Anggota untuk menganalisis data penelitian. Yunani dan Lely Jayanti merupakan Kontributor Anggota membantu pengumpulan data di lapangan.

DAFTAR PUSTAKA

- Allen, T., Prospero, P., Cogill, B., Padilla, M., & Peri, I. (2019). A delphi approach to develop sustainable food system metrics. *Soc Indic Res*, 141, 1307—1339. <https://doi.org/10.1007/s11205-018-1865-8>

- Al-Rouby, I. T. H. A. J., Al-Sayed, S. M., & Darwish, M. A. (2018). The economics of production of fish farms in Fayoum Governorate. *Journal of the Saudi Society for Agricultural Sciences*, 17(2A), 39—66.
- Amalia, D. N., Nurmalina, R., & Rifin, A. (2013). Sistem pemasaran karet rakyat di Provinsi Jambi dengan pendekatan struktur, perilaku, dan kinerja pasar. *Buletin RISTRI*, 4(3), 237—244.
- Anindita, R. (2003). *Dasar-dasar pemasaran hasil pertanian*. Universitas Brawijaya.
- Anita, Muani, A., & Suyatno, A. (2012). Analisis efisiensi pemasaran jeruk siam di Kecamatan Tebas Kabupaten Sambas. *Jurnal Sains Mahasiswa Pertanian*, 1(1), 22—31. <https://jurnal.untan.ac.id/index.php/jspp/article/view/546>
- Badan Pusat Statistik [BPS] Jawa Timur. (2019). *Provinsi Jawa Timur dalam angka 2019*. Badan Pusat Statistik. <https://jatim.bps.go.id/publication/2019/08/16/f668b9b7ca53a7998bc81453/provinsi-jawa-timur-dalam-angka-2019>
- Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Pasuruan. *Statistik daerah Kabupaten Pasuruan 2019*. Badan Pusat Statistik. <https://pasuruankab.bps.go.id/publication/2019/11/25/d572dde39c0f3d24419ae7af/statistik-daerah-kabupaten-pasuruan-2019.html>
- Baladina, N. (2008). Analisis struktur, perilaku, dan penampilan pasar wortel di Sub Terminal Agrobisnis (Sta) Mantung (Kasus pada Sentra Produksi Wortel di Desa Tawang Sari, Kecamatan Pujon, Kabupaten Malang). *AGRISE*, XII(2), 91—104.
- Indonesia Climate Change Trust Fund [ICCTF]. (2020, 9 Oktober). *Memaknai Kebijakan Presisi Perikanan*. ICCTF. <https://www.icctf.or.id/memaknai-kebijakan-presisi-perikanan/>
- Cristoporus, & Sulaeman. (2009). Analisis produksi dan pemasaran jagung di Desa Labuan Toposo Kecamatan Tawaeli Kabupaten Donggala. *Jurnal Agroland*, 16(2), 141—147.
- Koestiono, D., Agil, A. (2010). Marketing efficiency analysis of sweet orange. *Jurnal AGRISE*, X(1), 26—38.
- Engle, C. R., McNevin, A., Racine, P., Boyd, C. E., Paungkaew, D., Viriyatum, R., Tinh, H. Q., & Minh, H. N. (2017). Economics of sustainable intensification of aquaculture: Evidence from shrimp farms in Vietnam and Thailand. *Journal of the World Aquaculture Society*, 48(2). <https://doi.org/10.1111/jwas.12423>
- Hartoyo, K.L. and Fariyanti, A. (2018). Risk and improvement strategy of vannamei shrimp production in the Blanakan sub-district Subang Regency. *Jurnal Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan*, 13(1), 99—110. <http://dx.doi.org/10.15578/jsekp.v13i1.6764>
- Huda, M., Solihin, I., & Lubi, E. (2015). Tingkat efisien pemasaran ikan laut segar di Pelabuhan Perikanan Nusantara Brondong. *Jurnal Teknologi Perikanan dan Kelautan*, 6(1), 91—104. <https://doi.org/10.24319/jtpk.6.91-104>
- Islam, G. M. N., Tai, S. Y., & Kusairi, M. N. (2016). A stochastic frontier analysis of technical efficiency of fish cage culture in Peninsular Malaysia. *SpringerPlus* 5, 1127. <https://doi.org/10.1186/s40064-016-2775-3>
- Ismail, G., Supardi, S., and Wahyuningsih, S., M. J. (2008). Anaysis efficiency marketing system of fresh layang fish (*Decapterus russeli*) on Pelabuhan Fish Auction Place in Tegal City. *Jurnal Ilmu-ilmu Pertanian Mediagro*, 4(2), 39—50. <http://dx.doi.org/10.31942/md.v4i2.555>
- Jayanti, L. (2020). *Analisis struktur pasar dan kesejahteraan petani ikan di Kecamatan Bangil Kabupaten Pasuruan* [Skripsi, UM].
- Jumiati, E., Darwanto, D. H., Hartono, S., & Masyhuri. (2013). Analisis saluran pemasaran dan margin pemasaran kelapa dalam di daerah perbatasan Kalimantan Timur. *Jurnal AGRIFOR*, 12(1), 1—10. <https://doi.org/10.31293/af.v12i1.165>
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2010). *Dasar-dasar pemasaran* (Jilid 1) (A. Sindoro, Alih Bahasa; B. Molan, Ed.). Prenhallindo.
- Mohammed, S. M. (2017). An economic study to assess the expected and expected production and consumption of fish in Egypt. *Journal of Agricultural Economics and Social Sciences, Faculty of Agriculture*, 8(2), 123—128. <https://dx.doi.org/10.21608/jaess.2017.36457>
- Mizuta, D. D., & Vlachopoulou, E. I. (2017). Satoumi concept illustrated by sustainable bottom-up initiatives of Japanese Fisheries Cooperative Associations. *Marine Policy* 78, 143—149. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2017.01.020>
- Nasikh. (2013). A model of collaborative forest resources management to improve the prosperity of poor family farmers in East Java. *The Indonesian Journal of Geography*, 45(1), 80—89. <https://doi.org/10.22146/ijg.2408>
- Nasikh. (2014). Horizontal management of forest resources to enhance the partnership and account ability in Pasuruan , East Java , Indonesia. *Asian Journal of Humanities and Social Studies*, 2(5), 685—688. <https://www.ajouronline.com/index.php/AJHSS/article/view/1591>
- Nasikh. (2016). Developing ecotourism as an attempt to improve the competitiveness in the economic globalization era in Banyuwangi regency, East Java Province. *IJER Serials Publication*, 13(7), 2735—2750.
- Nasikh. (2017a). An analysis of factors affecting Indonesian's economic growth. *International*

- Business Management*, 11(3), 802—806. <http://dx.doi.org/10.36478/ibm.2017.802.806>
- Nasikh. (2017b). Institutional model and activities of destitute society around forest as an attempt to develop the sustainable and equitable forest in East Java. Indonesia. Periodica Polytechnica Social and Management Sciences, 25(1). 8—16. <https://doi.org/10.3311/PPso.8536>
- Nasikh, Hakim, L. M. (2015). The regional government policy to maintain the East Java food security to achieve the imported rice-free. *Joint Research of Balitbang of East Java Province and the State University of Malang*. Research Finding Report.
- Nguyen, L. A., Bosma, R., Verreth, J., Leemans, R., De Silva, S., & Lansink, A. O. (2018). Impact of climate change on the technical efficiency of striped catfish, *Pangasianodon hypophthalmus*, farming in the Mekong Delta, Vietnam. *Journal of the World Aquaculture Society*, 49, 570—581.
- Nguyen, T. A. T., Nguyen, K. A. T., & Jolly, C. M. (2019). Is super-intensification the solution to shrimp production and export sustainability? *Sustainability, MDPI, Open Access Journal*, 11(19), 1—22.
- Nguyen, T. A. T., Bui, C. T. P. N., & Jolly, C. M. (2017). The value chain of exported whiteleg shrimp: Case study in Khanh Hoa Province, Vietnam. *International Journal of Food and Agricultural Economics (IJFAEC)*, 5(2), 9—23. <https://doi.org/10.22004/ag.econ.266468>
- Nguyen, T. A. T., & Jolly, C. M. (2017). Macro-economic and product challenges facing Vietnamese the Pangasius Industry. *Reviews in Fisheries Science & Aquaculture*, 26(2), 183—194. <https://doi.org/10.1080/23308249.2017.1379948>
- Nurwidyanti, M. (2005). Analisis penampilan pasar pada pemasaran ikan bandeng (Studi kasus di Kecamatan Sindang, Kabupaten Indramayu). *Seminar Hasil Pertanian (Buku 2: Pemasaran)*. Program Pascasarjana UB.
- Pemerintah Kabupaten Pasuruan. (2020, 22 Januari). Perikanan budidaya. <https://www.pasuruankab.go.id/potensi-188-perikanan-budidaya-.html>
- Phillips, M., Henriksson, P. J. G., Tran, N. V., Chan, C. Y., Mohan, C. V., Rodriguez, U., Suri, S., Hall, S., Koeshendrajana, S. (2016). *Menjelajahi masa depan perikanan budidaya Indonesia*. WorldFish. Laporan Program: 2016-02.
- Popoko, S. (2013). Pengaruh biaya pemasaran terhadap tingkat pendapatan petani kopra di Kecamatan Tobelo Selatan Kabupaten Halmahera Utara. *Jurnal UNIERA*, 2(2). 80—91.
- Prosperi, P., Kirwan, J., Maye, D., Bartolini, F., Vergamini, D., Brunori, G. (2019). Adaptation strategies of small-scale fisheries within changing market and regulatory conditions in the EU. *Marine Policy*, 100, 316—323. <https://doi.org/10.1016/j.marpol.2018.12.006>
- Putri, R. K., Nurmalina, R., & Burhanuddin, B. (2018). Analisis efisiensi dan faktor yang memengaruhi pilihan saluran pemasaran. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Volume VIII(1)*, 109—135. <https://dx.doi.org/10.22441/mix.2018.v8i1.007>
- Quach, A., Murray, F., & Morrison-Saunders, A. (2017). The vulnerability of shrimp farming income to climate change events: A case study in Ca Mau, Vietnam. *International Journal of Climate Change Strategies and Management*, 9(2), 261—280. <https://doi.org/10.1108/IJCCSM-05-2015-0062>
- Reggo, M. A. S., Sabba, J. O., Soares, R. B., & Peixoto, S. (2018). Technical efficiency analysis of marine shrimp farming (*Litopenaeus vannamei*) in biofloc and conventional systems: A case study in Northeastern Brazil. *An Acad Bras Cienc*, 90(4), 3705—3716. <https://doi.org/10.1590/0001-3765201820170953>
- Sari, A. I. (2017). Efisiensi pemasaran melalui minimasi jalur distribusi susu segar sapi perah di Kecamatan Mojosongo Kabupaten Boyolali. *Caraka Tani: Journal of Sustainable Agriculture*, 32(1), 42—48. <https://doi.org/10.20961/carakatani.v32i1.15082>
- Situmorang, T. S. (2015). Analisis efisiensi pemasaran sawi manis dengan pendekatan structure, conduct, and performance (SCP) di Kecamatan Jambi Selatan Kota Jambi. *Jurnal Sosio Ekonomika Bisnis*, 18(2), 79—89. <https://doi.org/10.22437/jjiseb.v18i2.2830>
- Sudiyono, A. (2001). *Pemasaran pertanian*. Universitas Muhammadiyah Malang.
- Surahman, T., & Kusnadi, N. (2014). Sistem pemasaran nenas bogor (Ananas comosus) di Kabupaten Bogor. *CR Journal*, 2(1), 69—82. <http://dx.doi.org/10.34147/crj.v2i1.14>
- Sutrisno. (2009). *Upaya peningkatan pendapatan petani melalui pemasaran beras*. Kantor Penelitian dan Pengembangan Kabupaten Pati.
- Takalamingan, M., Longdong, F. V., & Jusuf, A. (2017). Analisis efisiensi saluran distribusi dan risiko pelaku usaha pada rantai pasok ikan cakalang asap di Kelurahan Girian Atas Kota Bitung Provinsi Sulawesi Utara. *AKULTURASI: Jurnal Ilmiah Agrobisnis Perikanan*, 5(9). 705—712. <https://doi.org/10.35800/akulturasi.5.9.2017.16996>



BULETIN ILMIAH MARINA
SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN
<http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>
p-ISSN: 2502-0803
e-ISSN: 2541-2930
Nomor Akreditasi: 10/E/KPT/2019

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Fenomena *Fear of Missing Out* pada Nelayan di Wilayah Suradadi, Kabupaten Tegal

Factors Affecting the Fear of Missing Out Phenomenon on Fishermen in Suradadi, Tegal Regency

Nurendra Riastyanto¹, Pudji Muljono², dan Siti Amanah²

¹Mahasiswa Pascasarjana IPB University

Jalan Raya Dramaga Kampus IPB Dramaga, Jawa Barat, Indonesia

²Dosen Jurusan Komunikasi Pertanian dan Pedesaan FEMA IPB University

Jalan Raya Dramaga Kampus IPB Dramaga, Jawa Barat, Indonesia

Diterima tanggal: 15 Maret 2021 Diterima setelah perbaikan: 13 Juni 2021

Disetujui terbit: 30 Juni 2021

ABSTRAK

Masyarakat nelayan di wilayah Suradadi sudah cukup modern dengan pemanfaatan teknologi, seperti aplikasi GPS *Maverick*, dan selalu *up to date* dengan media sosial. Hal ini disebabkan oleh adanya keinginan untuk mengikuti tren dan ketakutan akan ketinggalan dengan nelayan lain yang lebih maju. Kondisi ini selaras dengan fenomena ketakutan ketinggalan atau *fear of missing out* yang merupakan kondisi psikologis yang menggambarkan bagaimana seseorang merasa perlu untuk menunjukkan kesenangan mereka agar tidak merasa tertinggal dengan kemajuan lingkungan sekitar. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penyebab FOMO pada nelayan muda dan menganalisis faktor-faktor yang dapat meningkatkan minat nelayan muda di bidang perikanan. Penelitian dilakukan mulai bulan Januari 2019 yang bertujuan untuk melihat faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi dengan fenomena *fear of missing out* di kalangan nelayan Kecamatan Suradadi dengan 81 sampel menggunakan pendekatan kuantitatif yang dianalisis dengan korelasi *spearman* dan pendekatan kualitatif untuk mendukung kesempurnaan data. Hasil penelitian menunjukkan adanya korelasi dari keempat faktor yang dilihat dari karakteristik, penggunaan aplikasi GPS *Maverick*, penggunaan media, dan produktivitas nelayan. Seperti beberapa penelitian terdahulu mengenai *marketing fear of missing out*, *fear of missing out* dapat dimanfaatkan oleh pemerintah untuk meningkatkan motivasi nelayan muda di daerah lain agar dapat terpicu oleh rasa ketinggalan dengan lingkungan sekitar untuk menjadi nelayan.

Kata Kunci: *fear of missing out*; nelayan; modernisasi; teknologi; media sosial

ABSTRACT

Fishermen community of Suradadi region have been advanced in utilizing the technology such as GPS Maverick and always keep updated on social media. It is driven by a desire for continual existence and a fear of being left by other advanced fishermen. This circumstance is aligned with a psychological condition called fear of missing out which an individual needs to show their happiness to catch up with the trends of surrounding social environment. This study aims to analyze the causes of FOMO in young fishermen and to analyze the factors that can increase the interest of young fishermen in the field of fisheries. This study was conducted from January 2019 to perceive any factors related to fear of missing out among fishermen in Suradadi. This study used 81 samples of respondents, and data were analyzed with quantitative approach by Spearman's correlation as well as qualitative approach to support data perfection. The result of this research showed that there were correlations among the four factors: characteristics, usage of GPS Maverick, media usage, and fisherman productivity. As previous research on fear of missing out marketing, fear of missing out could be managed by government to motivate the young fishermen with a feeling of being left behind with the surrounding environment as a fishermen.

Keywords: *fear of missing out*; fishermen; modernization; technology; social media

^{*}Korespondensi penulis:

Email: andrariasty@gmail.com

DOI: <http://dx.doi.org/10.15578/marina.v7i1.9842>

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Permasalahan yang dihadapi nelayan Indonesia adalah kurang minatnya generasi muda nelayan untuk bekerja di sektor perikanan tangkap. Menurut Takariani (2015), banyak generasi muda yang tidak melirik profesi sebagai nelayan. Hal ini disebabkan adanya stigma profesi nelayan yang dianggap kurang menjanjikan. Kurangnya minat generasi muda nelayan merupakan ancaman serius bagi dunia perikanan Indonesia. Sjarief Widjaja sebagai Kepala Badan Riset dan Sumber Daya Manusia Kementerian Kelautan dan Perikanan dalam surat kabar Kompas pada tanggal 6 Agustus 2019, menyatakan bahwa penurunan minat rumah tangga nelayan ini merupakan masalah besar. Dalam 10—50 tahun lagi, Indonesia akan kekurangan jumlah nelayan karena putra nelayan tidak mau menjadi nelayan. Hal yang menjadi tantangan saat ini adalah bagaimana membalikkan paradigma profesi yang dianggap tidak menarik bagi generasi muda menjadi profesi yang menjanjikan bagi kehidupan masyarakat pesisir. Kurangnya minat menjadi nelayan di kalangan generasi muda pada masyarakat pesisir akan berpengaruh pada peningkatan produktivitas perikanan.

Indonesia akan mengalami masa bonus demografi yang juga akan berpengaruh pada jumlah generasi emas pada nelayan. Bonus demografi merupakan generasi emas dengan penduduk usia produktif berada di antara usia di atas 15 tahun dan di bawah 65 tahun dalam rentangan waktu tertentu (Noor, 2015). Bonus demografi akan terjadi di Indonesia ini, apabila generasi muda berkualitas dan tidak menjadi beban bagi negara. Di sektor kenelayanan misalnya, generasi muda nelayan memiliki kualitas yang baik, salah satunya di bidang teknologi penangkapan. Menurut Djaffar (2017), selama ini generasi muda kurang mendapatkan informasi teknologi yang menjadi salah satu faktor penyebab kurang maksimalnya pengambilan sumber daya laut.

Upaya untuk memaksimalkan teknologi penangkapan, antara lain, dilakukan dengan modernisasi peralatan penangkapan ikan. Bentuk modernisasi peralatan adalah teknologi informasi dan komunikasi, antara lain, internet. Menurut Darimi (2017), teknologi informasi dan komunikasi adalah sebuah program yang digunakan untuk alat bantu, manipulasi, dan penyampaian

informasi. Salah satu teknologi yang telah masuk ke Indonesia adalah aplikasi *mobile* (GPS) dan internet. Internet menciptakan jejaring sosial atau sering disebut dengan media sosial. Media sosial dapat berdampak pada berbagai macam aspek kehidupan manusia, baik yang menyangkut komunikasi maupun interaksi sosial (Mulawarman dan Nurfitri, 2017). Media sosial memiliki dampak positif dan negatif. Dampak positif media sosial menyebabkan pengguna media sosial dapat beradaptasi, bersosialisasi, dan mengelola pertemanan. Menurut Juwita *et al.* (2013), intensitas penggunaan media sosial sekarang ini semakin meningkat. Media sosial dapat dijadikan sebagai sebuah alat untuk berkomunikasi satu sama lain, mendapatkan hiburan, dan informasi. Sementara dampak buruknya menyebabkan pengguna media sosial mendapatkan informasi tentang konten-konten yang memuat adegan kekerasan dan pornografi serta membuat pengguna media sosial malas dan lalai dengan waktu (Khairuni, 2016).

Dampak positif media sosial tersebut dapat dimanfaatkan untuk meningkatkan produksi hasil perikanan dengan menggunakan instagram dan facebook. Hasil penelitian menunjukkan peranan facebook dapat mempengaruhi peningkatan ekonomi pembudi daya perikanan. Sementara kelompok pembudi daya yang tidak menggunakan facebook hasilnya tidak sebaik kelompok yang menggunakan facebook (Nugroho *et al.*, 2017). Sedangkan teknologi informasi, seperti GPS, dapat memberikan kemudahan atau kepastian nelayan dalam menentukan lokasi penangkapan ikan.

Generasi muda nelayan Suradadi adalah contoh nelayan yang berhasil menggunakan teknologi GPS *Maverick* sebagai wujud mengatasi ketertinggalan dengan nelayan lain. Nelayan Suradadi berupaya mengatasi ketertinggalan dengan menggunakan GPS *Maverick*. Perasaan tertinggal ini berkaitan dengan apa yang disebut dengan fenomena *fear of missing out* (FOMO). Fenomena FOMO adalah perasaan takut bahwa seseorang akan tertinggal, apabila lingkungannya melakukan atau merasakan hal yang lebih menyenangkan daripada yang sedang ia lakukan saat ini. Fenomena FOMO ini telah dikaji oleh Przybylski *et al.* (2013) yang menemukan bahwa adanya fenomena FOMO berkaitan dengan emosi, motivasi, dan perilaku pelakunya, serta penelitian tersebut menghasilkan adanya hubungan antara fenomena FOMO dengan kebutuhan

psikologi seseorang. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis penyebab FOMO pada nelayan muda dan faktor-faktor yang dapat meningkatkan minat nelayan muda di bidang perikanan.

Pendekatan Ilmiah

Penelitian ini dilakukan di Kecamatan Suradadi, Jawa Tengah. Pengambilan lokasi di Kecamatan Suradadi, Jawa Tengah ini didasarkan pada pertimbangan bahwa di tempat tersebut banyak masyarakat nelayan yang sudah menggunakan teknologi aplikasi *handphone* dalam berlayar khususnya mencari ikan. Kecenderungan seperti ini dapat dikatakan sebagai fenomena FOMO. Hal ini ditunjukkan oleh adanya nelayan yang *mem-posting* kesuksesan di media sosial dalam penggunaan teknologi (GPS *Maverick*) sehingga meningkatkan rasa ketertinggalan oleh nelayan lain yang belum maju.

Populasi penelitian ini adalah masyarakat nelayan di Kecamatan Suradadi. Menurut data Badan Pusat Statistik Kabupaten Tegal, Kecamatan Suradadi yang berada di wilayah pesisir terbagi menjadi empat desa. Jumlah penduduk masing-masing desa adalah Suradadi sejumlah 14.153, Bojongsana sejumlah 3.780, Purwahamba sejumlah 7.909, dan Sidaharja sejumlah 7.582. Namun, nelayan yang berasal dari desa Sidaharja adalah nelayan perantau, baik perantau dari luar negeri (Korea dan Jepang) maupun dari luar Kabupaten Tegal (ABK Kapal Purse Seine Muara Angke).

Sampel nelayan yang diambil berasal dari tiga desa. Setelah dipersentasekan dengan jumlah sampel penelitian, yaitu 81 sampel, sampel setiap desa yang akan diambil adalah Suradadi sejumlah 44 sampel, Bojongsana sejumlah 12 sampel, dan Purwahamba sejumlah 25 sampel. Jumlah sampel ini diambil menggunakan rumus *slovin* dengan *margin error* sebesar 10%. Selain itu, posisi Kecamatan Suradadi yang merupakan daerah pesisir juga dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan tersebut. Waktu pengambilan data dalam penelitian ini dimulai dari bulan Januari 2019.

Peubah penelitian terdiri atas umur, tingkat pendidikan, strata nelayan, pengalaman dan modernisasi, kecenderungan *FOMO* dilihat dari sejauh mana nelayan menggunakan aplikasi GPS *Maverick* dalam penangkapan ikan yang diukur dari tingkat kemahiran dan durasi penggunaan, kecenderungan *FOMO* juga dilihat

dari penggunaan media komunikasi yang diukur dari jenis media, info yang dicari, dan pesan yang di-*share*, serta kecenderungan *FOMO* juga dilihat dari produktivitas yang diukur dari hasil tangkap, efisiensi waktu kerja, dan pendapatan. Metode penelitian kuantitatif dapat didefinisikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme, dan digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, pengolahan data statistik dengan tujuan untuk menguji hipotesis (Sugiyono, 2011). Data primer diperoleh dari penyebaran kuesioner kepada nelayan, wawancara mendalam terhadap ketua kelompok nelayan, dan para *pengepul* hasil tangkap. Proses dimulai dengan observasi di kalangan nelayan generasi muda Suradadi, kemudian pembahasan teori dan merumuskan kerangka teori, membuat hipotesis, menganalisis menggunakan analisis statistik, dan sampai kepada kesimpulan. Hipotesis yang diuji adalah (1) Karakteristik nelayan berupa pengalaman sebagai nelayan, modernisasi, tingkat pendidikan, dan strata nelayan berkorelasi terhadap tingkat *FOMO*; (2) Penggunaan aplikasi *mobile Maverick* yang digunakan nelayan berkorelasi terhadap perilaku nelayan lainnya sehingga meningkatkan fenomena *FOMO* pada nelayan; (3) Penggunaan media komunikasi seperti media cetak, media audio visual, media sosial, bagaimana mereka mencari informasi yang dicari dan di-*shared* berkorelasi terhadap fenomena *FOMO*; serta (4) Fenomena *FOMO* berkorelasi positif dengan produktivitas nelayan.

SPSS digunakan untuk menganalisis korelasi *spearman*. Angka korelasi di atas 0,5 menunjukkan korelasi yang cukup kuat, sedangkan di bawah 0,5 menunjukkan korelasi cukup lemah. Selain itu, tanda positif menunjukkan arah yang sama, sementara tanda negatif sebaliknya atau berlawanan.

H0 : tak ada hubungan antar peubah

H1 : ada hubungan antar peubah

$$r_s = 1 - 6 \sum d^2 / n(n^2 - 1) \dots\dots\dots(1)$$

Keterangan/Remarks:

rs = Nilai korelasi *spearman* ranks/Ranks *spearman* correlation value

6 = Angka konstans/Constant number

*d*² = Selisih Ranking/Difference in ranking

n = Jumlah data/Amount of data

FAKTOR YANG BERHUBUNGAN DENGAN FENOMENA *FEAR OF MISSING OUT*

Tingkat kecenderungan *fear of missing out* merupakan peubah yang dikaitkan dengan peubah lainnya. Peubah tingkat kecenderungan *fear of missing out* diteliti untuk mengetahui seberapa jauh nelayan di Kecamatan Suradadi merasakan ketertinggalan dengan lingkungan sekitarnya. Kategori tingkat kecenderungan *fear of missing out* meliputi durasi penggunaan layanan jejaring sosial, ketakutan akan ketertinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar, dan mengikuti tren.

Kategori lama merupakan kategori yang paling banyak dipilih pada durasi penggunaan layanan jejaring sosial, yaitu sejumlah 46 orang dengan persentase 56,8%. Kategori ini adalah salah satu faktor untuk melihat seberapa jauh literasi jejaring sosial yang merupakan salah satu faktor yang meningkatkan pengaruh kecenderungan *fear of missing out*.

Pada peubah ketakutan ketertinggalan, kategori sangat sesuai adalah kategori yang paling banyak, yaitu sejumlah 29 orang dengan persentase 35,8%. Nelayan di Kecamatan Suradadi cenderung takut untuk meninggalkan telepon seluler di rumah apabila bepergian. Berdasarkan hasil wawancara, apabila melaut, mereka selalu membawa telepon seluler untuk mengawasi aktivitas *maverik* dari sesama nelayan untuk mengetahui lokasi banyaknya rajungan berada. Mereka lebih memilih untuk kembali mengambil telepon seluler daripada bepergian tanpa telepon seluler.

Pada peubah kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar, kategori sesuai merupakan

kategori yang paling banyak dipilih, yaitu sejumlah 34 orang dengan persentase 42%. Berdasarkan hasil penelitian, nelayan di Kecamatan Suradadi cenderung cemas untuk tidak memeriksa aktivitas di media sosial, setidaknya whatsapp. Kebanyakan dari nelayan di Kecamatan Suradadi masih merasa tertantang apabila ada aplikasi terbaru yang menyebabkan tangkapan ikan mereka lebih banyak. Selain itu, mereka juga merasa perlu untuk bekerja di perusahaan perikanan atau bekerja di luar negeri sesuai dengan temannya yang juga sukses. Mereka juga bercita-cita memiliki keterampilan dan pengetahuan melaut sesuai dengan kawannya yang telah bekerja di kapal perikanan asing.

Kategori sangat sesuai merupakan kategori yang paling banyak dipilih dari peubah mengikuti tren, yaitu sejumlah 25 dengan persentase 30,9%. Kebanyakan dari mereka selalu mengikuti perkembangan aplikasi baru di internet. Mereka juga selalu *up to date* dalam mencari informasi lowongan kerja di perusahaan perikanan besar atau bekerja di luar negeri sebagai solusi untuk mendapatkan pengetahuan baru demi kemajuan ekonomi rumah tangga di internet.

KORELASI ANTARA KARAKTERISTIK NELAYAN DENGAN TINGKAT KECENDERUNGAN *FEAR OF MISSING OUT*

Karakteristik nelayan yang digunakan dalam penelitian ini ialah nelayan yang sudah memiliki telepon seluler. Jumlah nelayan yang menjadi responden dalam penelitian ini berjumlah 81 orang. Karakteristik nelayan yang disajikan dalam penelitian ini meliputi umur, tingkat pendidikan, strata, pengalaman, dan tingkat modernisasi nelayan (Tabel 1).

Tabel 1. Statistik Deskriptif Karakteristik Nelayan.

Karakteristik Nelayan	Min	Max	Rataan Skor*	Standar Deviasi
Umur	1,00	3,00	2,32	0,52
Tingkat Pendidikan Nelayan	1,00	5,00	1,14	0,47
Strata Nelayan	1,00	3,00	1,76	0,55
Pengalaman Nelayan	1,00	3,00	2,48	0,65
Tingkat Modernisasi Nelayan	1,00	3,00	2,50	0,56

Keterangan:

*Rentang skor

Umur : 1,00—1,66 = remaja; 1,67—2,32 = dewasa; 2,33—3,00 = lansia

Tingkat pendidikan : 1,00—1,80 = SD; 1,81—2,60 = SMP; 2,61—3,40 = SMA;

3,41—4,01 = S1; 4,02—5,00 = >S1

Strata nelayan : 1,00—1,66 = bawah; 1,67—2,32 = menengah; 2,33—3,00 = atas

Pengalaman nelayan : 1,00—1,66 = kurang; 1,67—2,32 = cukup; 2,33—3,00 = tinggi

Modernisasi Nelayan : 1,00—1,66 = kurang; 1,67—2,32 = cukup; 2,33—3,00 = tinggi

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Tabel 1 menunjukkan bahwa sebagian besar nelayan di lokasi penelitian adalah kelompok nelayan dewasa. Hal ini terlihat angka rata-ran skor tingkat umur nelayan sebesar 2,32 menunjuk pada kelompok nelayan dewasa, yang berjumlah 51 orang atau 63% dari 81 orang sampel penelitian. Nilai standar deviasi sebesar 0,52 berada di bawah rata-ran. Hal ini berarti data usia kurang bervariasi.

Sementara itu, rata-ran skor untuk tingkat pendidikan nelayan sebesar 1,14. Ini berarti mayoritas pendidikan nelayan masih rendah, yaitu SD. Hal ini terlihat dari angka persentase lulusan SD nelayan sebesar 90,1%. Mayoritas nelayan di Kecamatan Suradadi lebih memilih untuk menjadi nelayan sejak masih muda dan tidak melanjutkan status pendidikan mereka. Nilai standar deviasi sebesar 0,47 berada di bawah rata-ran. Hal ini menunjukkan data tingkat pendidikan kurang bervariasi.

Rataan skor untuk strata nelayan adalah 1,76. Skor ini menunjuk pada kelompok strata menengah yang paling banyak terdapat di lokasi penelitian, yaitu 64,2% dari 81 orang sampel penelitian. Kelompok nelayan menengah di lokasi ini pada umumnya adalah nelayan rajungan yang dicirikan oleh ukuran mesin 1—5GT dengan ABK 1—2 orang. Nilai standar deviasi sebesar 0,55 berada di bawah nilai rata-ran tersebut di atas. Hal ini berarti data strata nelayan kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-ran.

Rataan skor untuk tingkat pengalaman nelayan sebesar 2,48. Skor ini menunjuk pada mayoritas kelompok nelayan yang memiliki banyak pengalaman kepelatihan yang berkaitan dengan keterampilan kenelayan, pengalaman bekerja di kapal perusahaan tangkap yang lebih besar, dan penguasaan pengetahuan tentang keterampilan melaut, seperti pengetahuan cuaca, iklim, arus

laut, lokasi ikan, penggunaan GPS, *fish finder*, dan menyelam. Kelompok nelayan ini berjumlah 46 orang atau sekitar 56,8% dari 81 orang sampel penelitian. Nilai standar deviasi sebesar 0,65 lebih kecil dari rata-ran, maka hal ini menunjukkan data pengalaman nelayan kurang bervariasi.

Sementara itu, rata-ran skor untuk modernisasi nelayan adalah 2,50. Hal ini terlihat dari angka persentase, yaitu 61,7% dari 81 sampel penelitian. Nelayan Kecamatan Suradadi cenderung setuju untuk menuntut hak kepada bos/majikan/juragan darat apabila dalam bagi hasil tangkapan atau pendapatan melaut dirasa merugikan nelayan. Selanjutnya, mereka juga setuju untuk menerima apabila ada tawaran bekerja di kapal asing atau kapal perusahaan perikanan. Kebanyakan nelayan Suradadi yang menjadi nelayan di desa sendiri merupakan mantan nelayan yang pernah bekerja di kapal luar negeri. Nilai standar deviasi sebesar 0,56 berada di bawah rata-ran. Hal ini menunjukkan data tingkat modernisasi kurang bervariasi.

Analisis korelasi yang pertama dalam penelitian ini adalah melihat adanya korelasi atau hubungan karakteristik nelayan dengan tingkat kecenderungan *Fear of Missing Out* (Tabel 2).

Dari Tabel 2 dapat dijelaskan indikator peubah usia memiliki hubungan yang sangat nyata ($p \leq 0,01$) dan arah hubungan negatif dengan nilai koefisien korelasi sebesar -0,446 pada indikator peubah durasi penggunaan jaringan sosial -0,504 pada indikator peubah ketakutan ketertinggalan dan pada indikator peubah kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dengan koefisien korelasi sebesar -0,564. Artinya bahwa semakin tua usia responden, maka semakin rendah tingkat durasi penggunaan jaringan sosial, ketakutan ketertinggalan, dan kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar.

Tabel 2. Karakteristik dan Korelasinya dengan FOMO.

Karakteristik Nelayan	Koefisien Korelasi Tingkat Kecenderungan FOMO			
	Durasi Penggunaan Jaringan Sosial	Ketakutan Ketertinggalan	Kecemasan akan Kemajuan Lingkungan Sekitar	Mengikuti Tren
Usia	-0,446**	-0,504**	-0,564**	-0,119
Tingkat Pendidikan	0,094	0,026	0,078	-0,201
Strata Nelayan	0,370**	0,276*	0,047	-0,079
Pengalaman	0,344**	0,085	-0,041	0,015
Modernisasi	0,358**	0,319**	0,354**	0,585

Ket: *Taraf nyata pada $p \leq 0,05$

**Taraf nyata pada $p \leq 0,01$

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Faktor peubah tingkat pendidikan tidak memiliki hubungan nyata, yaitu taraf $\leq 0,01$, baik dikorelasikan dengan peubah durasi penggunaan jaringan sosial, ketakutan ketertinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar, dan mengikuti tren. Hal ini disebabkan karakteristik nelayan berdasarkan tingkat pendidikan didominasi oleh lulusan sekolah dasar (SD) dan menunjukkan tidak ada variasi data tingkat pendidikan. Nilai korelasi strata nelayan pada korelasi yang dihubungkan dengan durasi penggunaan jaringan sosial memiliki hubungan yang sangat nyata ($p \leq 0,01$) dan arah hubungan positif dengan nilai 0,370; dan apabila dikaitkan dengan peubah ketakutan ketertinggalan maka memiliki nilai koefisien korelasi 0,276 dengan arah hubungan positif dan memiliki hubungan yang nyata ($p \leq 0,05$). Sementara bila dikaitkan pada peubah kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren, tidak memiliki hubungan yang nyata. Hasil tersebut dapat diartikan bahwa apabila nilai peubah strata nelayan meningkat, maka peubah durasi penggunaan jaringan sosial dan ketakutan ketertinggalan juga akan meningkat. Peubah pengalaman memiliki hubungan yang sangat nyata ($p \leq 0,01$) apabila dikaitkan dengan peubah durasi penggunaan jejaring sosial dengan nilai korelasi koefisien sebesar 0,344 dan memiliki arah hubungan positif. Sementara pada peubah ketakutan ketertinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren tidak memiliki hubungan nyata. Artinya, apabila pengalaman responden meningkat maka tingkat durasi penggunaan jaringan sosial meningkat juga, tetapi tidak memiliki hubungan dengan peubah ketakutan ketertinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren.

Nilai korelasi modernisasi yang dihubungkan dengan peubah durasi penggunaan jejaring sosial, ketakutan ketertinggalan, dan kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar memiliki hubungan yang sangat nyata ($p \leq 0,01$), dengan setiap nilai koefisien korelasi untuk durasi penggunaan jejaring sosial sebesar 0,358; ketakutan ketertinggalan sebesar 0,319; dan kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar sebesar 0,354 dengan arah hubungan positif. Hal ini dapat diartikan bahwa adanya keterkaitan antara modernisasi responden dengan peubah durasi penggunaan jejaring sosial, ketakutan ketertinggalan, dan kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar. Semakin tinggi modernisasi semakin tinggi pula durasi penggunaan jejaring sosial, ketakutan ketertinggalan, dan kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar.

Dengan demikian, hipotesis pertama, yaitu karakteristik nelayan berupa pengalaman sebagai nelayan, modernisasi, tingkat pendidikan, dan strata nelayan berkorelasi terhadap tingkat FOMO yang dibuat dengan mengaitkan korelasi antara faktor karakteristik nelayan yang menyebutkan peubah usia, tingkat pendidikan, strata nelayan, pengalaman, dan modernisasi dengan faktor yang berhubungan dengan *fear of missing out* yang menyebutkan peubah durasi penggunaan jejaring sosial, ketakutan ketertinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar, dan mengikuti tren dapat **diterima**. Khususnya pada usia, pengalaman, dan modernisasi. Namun, hipotesis penelitian menolak adanya hubungan nyata pada tingkat pendidikan dan strata nelayan. Hal ini dapat dilihat dari korelasi sub peubah tingkat pendidikan dan nelayan dengan peubah tingkat kecenderungan FOMO senilai $< 0,05$.

Hal ini sejalan dengan penelitian Christina *et al.* (2019), semakin tinggi kecenderungan usia remaja untuk merasakan emosi-emosi negatif maka semakin tinggi juga kekhawatiran dengan apa yang orang lain sedang mengalami peristiwa yang lebih berharga atau menyenangkan dan ia merasakan *fear of missing out* atau kehilangan kesempatan agar dapat ikut terlibat dengan peristiwa tersebut. Selanjutnya, modernisasi mempengaruhi kehidupan remaja yang saat ini sangat erat dengan bentuk kecanggihan teknologi (Issa & Isaias, 2016; Ozkan & Solmaz, 2015), sehingga mereka dapat mengakses internet yang ditawarkan sekarang ini dengan mudah menjadi kecanduan internet dan menyebabkan mereka merasakan perasaan *fear of missing out*.

KORELASI ANTARA PENGGUNAAN APLIKASI MAVERICK DENGAN TINGKAT KECENDERUNGAN FEAR OF MISSING OUT

Penggunaan aplikasi *maverick* merupakan salah satu faktor yang menyebabkan nelayan di Kecamatan Suradadi tertarik untuk menggikuti bidang kenelayanan yang disebabkan dengan segala kemudahannya. Menurut Kaur dan Kaur (2019), kekuatan aplikasi *mobile* melebihi perangkat lunak *desktop* mengisyaratkan bahwa penggunaanya sudah sangat tepat untuk diterapkan di kehidupan terutama di bidang bisnis dan teknologi. Indikatornya adalah tingkat kemahiran dan durasi penggunaan aplikasi *maverick*. Standar deviansi dari indikator tersebut dapat dilihat dari Tabel 3.

Tabel 3. Statistik Deskriptif Penggunaan Aplikasi Maverick.

Penggunaan Aplikasi <i>Maverick</i>	Min	Max	Rataan Skor*	Standar Deviasi
Tingkat kemahiran	1,00	4,00	3,18	1,11
Durasi penggunaan	1,00	3,00	1,97	0,80

Keterangan:

*Rentang skor

Tingkat kemahiran : 1,00—1,75 = kurang mahir; 1,76—2,50 = cukup mahir;

2,51—3,25 = mahir; 3,26—4,00 = sangat mahir

Durasi penggunaan : 1,00—1,66 = baru; 1,67—2,32 = sedang; 2,33—3,00 = lama

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Rataan skor untuk tingkat kemahiran penggunaan *Maverick* adalah 3,18. Hal ini menunjukkan tingkat kemahiran berada dalam kategori cukup mahir. Nelayan Kecamatan Suradadi memiliki jumlah kategorisasi paling tinggi pada tingkat kemahiran sangat mahir, yaitu sejumlah 49 orang dengan persentase 60,5%. Mereka mengetahui aplikasi *Maverick* awalnya dari nelayan Desa Bojongsana, kemudian nelayan lain di Kecamatan Suradadi mengadopsi cara-cara dari nelayan Bojongsana tersebut. Aplikasi *maverick* sangat penting bagi mereka karena sebagai penanda di mana posisi ikan khususnya rajungan berada. Maka dari itu, mereka perlu untuk mahir dalam menggunakan aplikasi tersebut. Mereka pun sudah cukup mahir dalam mengunduh aplikasi tersebut di *handphone android*. Nilai standar deviasi sebesar 1,11 dan *rataan* sebesar 3,18; artinya data kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Durasi penggunaan aplikasi *maverick* memiliki jumlah tertinggi pada 1—2 tahun durasi penggunaan, yaitu sejumlah 28 orang dengan 34,6%. Namun, jumlah perbedaan dengan kategorisasi lainnya tidak terlalu besar, yaitu tidak lebih dari 3%. Seperti yang diutarakan (Asirin & Argo, 2017), perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang maju dapat digunakan nelayan sebagai cara untuk membangun

ketangguhan mata pencahariannya. Nilai standar deviasi sebesar 0,80. Hal ini menunjukkan data durasi penggunaan aplikasi *Maverick* kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Tabel 4 menunjukkan indikator peubah tingkat kemahiran yang dikaitkan dengan peubah durasi penggunaan jaringan sosial memiliki tingkat koefisien korelasi sebesar 0,411; kemudian apabila dikaitkan dengan peubah ketakutan ketertinggalan memiliki nilai koefisien korelasi sebesar 0,388 dan peubah-peubah tersebut memiliki hubungan sangat nyata atau signifikan ($p \leq 0,01$) dengan arah hubungan positif. Namun, peubah kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren apabila dikaitkan dengan peubah tingkat kemahiran tidak memiliki hubungan yang nyata.

Hal ini berarti bahwa peubah tingkat kemahiran dengan peubah durasi penggunaan jaringan sosial dan ketakutan ketertinggalan memiliki hubungan yang menunjukkan bahwa apabila nilai tingkat kemahiran meningkat maka peubah durasi penggunaan jaringan sosial dan ketakutan ketertinggalan juga meningkat. Sementara, indikator peubah durasi penggunaan aplikasi *Maverick* tidak memiliki hubungan yang signifikan atau nyata sama sekali bila dikaitkan dengan peubah-peubah dari tingkat kecenderungan *Fear of Missing out*.

Tabel 4. Penggunaan Aplikasi Maverick dan Korelasinya dengan FOMO.

Penggunaan Aplikasi <i>Maverick</i>	Koefisien Korelasi Tingkat Kecenderungan FOMO			
	Durasi Penggunaan Jaringan Sosial	Ketakutan Ketertinggalan	Kecemasan akan Kemajuan Lingkungan Sekitar	Mengikuti Tren
Tingkat Kemahiran	0,411**	0,338**	0,194	-0,067
Durasi Penggunaan Aplikasi <i>Maverick</i>	0,100	0,062	0,090	-0,049

Ket: *Taraf nyata pada $p \leq 0,05$ **Taraf nyata pada $p \leq 0,01$

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Hipotesis penelitian kedua mengenai penggunaan aplikasi *mobile Maverick* yang digunakan nelayan berkorelasi terhadap perilaku nelayan lainnya sehingga meningkatkan fenomena FOMO pada nelayan yang dibuat dengan menghubungkan peubah penggunaan aplikasi *Maverick*; peubah tersebut menyebutkan tingkat kemahiran dan durasi penggunaan aplikasi *Maverick* dengan faktor yang berhubungan dengan *fear of missing out* yang menyebutkan bahwa peubah durasi penggunaan jejaring sosial, ketakutan ketinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar, dan mengikuti tren dapat **diterima** khususnya pada peubah tingkat kemahiran. Namun, hipotesis menolak adanya hubungan nyata pada peubah durasi penggunaan aplikasi *Maverick*. Hal ini dapat dilihat dari korelasi sub peubah durasi penggunaan aplikasi *Maverick* dengan peubah tingkat kecenderungan FOMO senilai $< 0,05$.

Sesuai dengan pernyataan di atas, terdapat opini dari salah satu ketua kelompok nelayan Suradadi M. D. (40) yang menyampaikan sebagai berikut:

"Pada awalnya, aplikasi Maverick berasal dari Bojongsana, kemudian setelah melihat kemudahan-kemudahan mereka, maka kami ikut menggunakan aplikasi tersebut karena kami merasa tertinggal dari mereka."

KORELASI KOEFISIEN PENGGUNAAN MEDIA KOMUNIKASI DENGAN TINGKAT KECENDERUNGAN FEAR OF MISSING OUT

Literasi media merupakan kemampuan dasar yang perlu dimiliki seseorang ketika terpapar media massa begitu kuat dan sulit untuk

dikendalikan (Fitryarini, 2016). Kemampuan itu bukanlah kemampuan untuk menolak atau menentang media untuk menolak perannya sebagai media informasi. Namun, literasi media adalah kemampuan dasar untuk mengerti media dari aspek penggunaannya sampai pesan yang disajikan.

Penggunaan media komunikasi merupakan salah satu faktor untuk melihat seberapa banyak nelayan kecamatan Suradadi yang sudah menggunakan media. Selain itu, jumlah penggunaan media komunikasi dievaluasi untuk mengetahui informasi apa saja yang dapat nelayan Kecamatan Suradadi dapatkan dari media komunikasi itu sendiri. Penggunaan media komunikasi di sini meliputi beberapa faktor, yaitu jenis yang terdiri dari tercetak, audio visual, dan media sosial, kemudian pesan yang di-*share* dan informasi yang dicari. Menurut Karman (2013), media terus melakukan kemajuan dari media tradisional sampai ke media baru seperti internet. Standar deviasi penggunaan media komunikasi dapat dilihat pada Tabel 5.

Media audio visual memiliki rata-rata skor sebesar 1,60, yang berarti kebanyakan dari nelayan di Kecamatan Suradadi memilih siaran TV lokal sebagai kategori penggunaan media komunikasi. Pemilihan audio visual oleh nelayan Kecamatan Suradadi sejumlah 47 orang dengan persentase 58%. TV lokal masih *familiar* di kalangan nelayan Kecamatan Suradadi karena kemudahan akses dan tidak perlu mengeluarkan biaya. Rata-rata nelayan di Kecamatan Suradadi menonton TV selama 2—3 jam per hari. Nilai standar deviasi sebesar 0,90 dan rata-rata sebesar 1,72; artinya data kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Tabel 5. Statistik Deskriptif Penggunaan Media Komunikasi.

Penggunaan Media Komunikasi	Min	Max	Rataan Skor*	Standar Deviasi
Penggunaan Media Cetak	1,00	3,00	1,34	0,47
Penggunaan Media Audio Visual	1,00	4,00	1,60	0,90
Penggunaan Media Sosial	1,00	5,00	2,43	1,74
Informasi yang Dicari	1,00	4,00	2,59	1,04
Pesan yang di- <i>shared</i>	1,00	4,00	2,80	1,39

*Rentang skor

Penggunaan media cetak : 1,01—1,50 = surat kabar; 1,51—2,00 = majalah
 Penggunaan audio visual : 1,00—1,66 = siaran TV lokal; 1,67—2,32 = Megatron; 2,33—3,00 = DVD
 Penggunaan media sosial : 1,00—1,80 = tidak ada; 1,81—2,60 = facebook
 2,61—3,40 = instagram; 3,41—4,2 = youtube; 4,21—5,00 = WA
 Informasi yang dicari : 1,00—1,75 = tidak ada; 1,76—2,50 = ilmu pengetahuan;
 2,51—3,25 = perikanan; 3,26—4,00 = hiburan
 Pesan yang di-*shared* : 1,00—1,75 = tidak ada; 1,76—2,50 = ilmu pengetahuan;
 2,51—3,25 = perikanan; 3,26—4,00 = hiburan

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

Rataan skor untuk penggunaan media sosial sebesar 2,43. Nelayan di Kecamatan Suradadi memiliki kategorisasi paling tinggi pada penggunaan media sosial, yaitu pada penggunaan facebook. Penggunaan facebook memiliki jumlah orang 46 dengan persentase 56,8%. Hal ini menunjukkan bahwa nelayan di Kecamatan Suradadi sudah cukup melek media sosial. Selain itu, facebook dianggap media sosial paling populer dan mudah digunakan serta mudah diakses. Nilai standar deviasi memiliki nilai sebesar 1,74; artinya data media sosial kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Rataan skor untuk informasi yang dicari sebesar 2,59. Hal ini berarti kebanyakan dari nelayan di Kecamatan Suradadi cenderung lebih memilih perikanan dalam mencari informasi di media komunikasi. Hal tersebut dapat dilihat dari kategori perikanan tersebut yang memiliki jumlah 40 orang dengan persentase 49,4%. Nilai standar deviasi memiliki nilai sebesar 1,04. Hal ini berarti data informasi yang dicari kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil dari pada rata-rata.

Rataan skor pesan yang di-*share* sebesar 2,80. Hal ini menunjukkan nelayan di Kecamatan Suradadi biasa men-*share* informasi di sosial media. Mereka cenderung berbagi informasi mengenai perikanan, baik itu hasil tangkap maupun kenelayanan. Hal ini dapat dilihat dari nelayan yang memilih perikanan sebagai informasi yang ingin di-*share* sejumlah 43 orang atau dengan persentase 53,1%. Nilai standar deviasi sebesar 1,39 yang berarti data pesan yang di-*share* kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Tabel 6 menunjukkan bahwa media sosial memiliki koefisien korelasi sebesar 0,602 apabila

dikaitkan dengan durasi penggunaan jaringan sosial, informasi yang dicari apabila dikaitkan dengan durasi penggunaan jaringan sosial memiliki koefisien korelasi sebesar 0,311; pesan yang di-*share* memiliki koefisien korelasi sebesar 0,395 apabila dikaitkan dengan durasi penggunaan jaringan sosial dan memiliki koefisien korelasi sebesar 0,395 apabila dikaitkan dengan ketakutan ketertinggalan.

Beberapa peubah di atas memiliki hubungan yang sangat nyata atau signifikan, yaitu ($p \leq 0,01$) dengan arah hubungan positif. Hal ini berarti semakin tinggi nilai media sosial maka semakin tinggi juga tingkat durasi penggunaan jaringan sosial, semakin tinggi informasi yang dicari maka semakin tinggi juga nilai durasi penggunaan jaringan sosial. Kemudian adanya hubungan antara pesan yang di-*share* dengan durasi penggunaan jaringan sosial dan ketakutan ketertinggalan.

Nilai untuk pesan yang di-*share* apabila dikaitkan dengan kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren memiliki hubungan yang nyata ($p \leq 0,05$) dengan nilai koefisien korelasi sebesar 0,251 dan 0,253; artinya, semakin tinggi nilai peubah pesan yang di-*share* maka semakin tinggi juga nilai peubah kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren.

Hipotesis ketiga, yaitu penggunaan media komunikasi seperti media cetak, media audio visual, media sosial, bagaimana mereka mencari informasi yang dicari dan di-*share* berkorelasi terhadap fenomena FOMO yang dibuat dengan menghubungkan peubah penggunaan media komunikasi yang meliputi tercetak, audio visual, media sosial, informasi yang dicari dan pesan yang di-*share* yang dihubungkan dengan peubah tingkat kecenderungan *fear of missing out* yang meliputi

Tabel 6. Penggunaan Media Komunikasi dan Korelasinya dengan FOMO.

Penggunaan Media Komunikasi	Koefisien Korelasi Tingkat Kecenderungan FOMO			
	Durasi Penggunaan Jaringan Sosial	Ketakutan Ketertinggalan	Kecemasan akan Kemajuan Lingkungan Sekitar	Mengikuti Tren
Tercetak	0,202	0,097	0,135	0,017
Audio Visual	-0,026	0,014	0,065	0,082
Media Sosial	0,602**	0,107	0,086	-0,047
Informasi yang Dicari	0,331**	0,061	-0,079	0,040
Pesan yang Di- <i>share</i>	0,395**	0,351**	0,251*	0,253*

Ket: *Tarf nyata pada $p \leq 0,05$

**Tarf nyata pada $p \leq 0,01$

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

durasi penggunaan jaringan sosial, ketakutan ketinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren dapat **diterima**, khususnya dengan peubah media sosial, informasi yang dicari dan pesan yang di-*share*. Namun, dalam hipotesis ketiga ini, menolak adanya hubungan nyata pada peubah tercetak dan audio visual. Hal ini dapat dilihat dari korelasi antar sub peubah tercetak dan audio visual dengan peubah tingkat kecenderungan FOMO senilai $< 0,05$.

Sejalan dengan penelitian Fathadhika dan Afriani (2018), *fear of missing out* atau kekhawatiran akan kehilangan momen penting pada dalam sebuah media sosial mengakibatkan seringnya mengakses media sosial. Hal itu mengarah terjadinya kecanduan terhadap aktivitas media sosial. Menurut Soliha (2015), ada pengaruh kecemasan sosial atas ketergantungan terhadap media sosial. Hal ini berarti, apabila kecemasan sosial tinggi, ketergantungannya terhadap media sosial juga tinggi.

KORELASI KOEFISIEN PENGGUNAAN TINGKAT KECENDERUNGAN *FEAR OF MISSING OUT* DENGAN PRODUKTIVITAS NELAYAN

Peubah produktivitas nelayan merupakan faktor yang menunjukan apakah *fear of missing out* berpengaruh dalam kehidupan nelayan. Produktivitas yang berhasil dapat menarik masyarakat lainnya khususnya nelayan muda untuk melanjutkan karir di bidang kenelayanan. Kategori yang meliputi produktivitas adalah hasil tangkap, efisien waktu kerja, dan pendapatan (Tabel 7).

Rataan skor pada data hasil tangkap adalah 2,58. Hal ini menunjukan hasil tangkap berada dalam kategori bertambah. Pada peubah hasil tangkap, kategori yang paling banyak dipilih adalah

bertambah, yaitu sejumlah 49 orang dengan persentase 60,5%. Hal ini disebabkan faktor penggunaan aplikasi *maverick* yang memudahkan mereka dalam mencari ikan, khususnya rajungan di laut. Namun, berdasarkan hasil penelitian, kebanyakan dari mereka berpendapat bahwa jumlah lokasi wilayah penangkapan ikan mengalami perubahan yang disebabkan iklim dan terjadi perubahan ketersediaan stok ikan. Nilai standar deviasi sebesar 0,54 yang berarti data kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Nelayan Kecamatan Suradadi memiliki efisiensi waktu kerja yang lebih pasti. Hal ini dapat dilihat dari rata-rata skor pada data hasil tangkap, yaitu 2,75. Kategori lebih pasti memiliki jumlah 65 orang dengan persentase 80,2%. Kebanyakan dari nelayan di Kecamatan Suradadi memerlukan waktu tempuh menuju ke lokasi penangkapan ikan selama dua jam. Setelah menggunakan *maverick*, posisi ikan dapat lebih mudah dicari dan unit penangkapan mereka lebih mudah untuk menandainya. Nilai standar deviasi sebesar 0,53. Hal ini berarti data kurang bervariasi pada efisiensi waktu kerja karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Kategori ada peningkatan merupakan kategori yang paling banyak dipilih dari peubah pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari nilai rata-rata, yaitu sebesar 2,71 yang berarti jumlah 63 orang dengan persentase 77,8%. Peningkatan tersebut terutama disebabkan penggunaan aplikasi *maverick* sekitar sebesar 25%. Nilai standar deviasi sebesar 0,57 dan rata-rata sebesar 2,71, artinya data kurang bervariasi karena nilai standar deviasi lebih kecil daripada rata-rata.

Analisis keempat bertujuan untuk mengetahui apakah tingkat kecenderungan *fear of missing out* yang dialami oleh nelayan Kabupaten Suradadi

Tabel 7. Statistik Deskriptif Produktivitas Nelayan.

Produktivitas Nelayan	Min	Max	Rataan Skor*	Standar Deviasi
Hasil tangkap	1,00	3,00	2,58	0,54
Efisiensi waktu kerja	1,00	3,00	2,75	0,53
Pendapatan	1,00	3,00	2,71	0,57

Keterangan:

*Rentang skor

Hasil tangkap : 1,00—1,66 = berkurang; 1,67—2,32 = tetap; 2,33—3,00 = bertambah

Efisiensi waktu kerja: 1,00—1,66 = tidak; 1,67—2,32 = sama saja/tetap;

2,33—3,00 = lebih pasti

Pendapatan : 1,00—1,66 = tidak; 1,67—2,32 = sedikit; 2,33—3,00 = ada peningkatan

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

mempengaruhi produktivitas mereka dalam bidang kenelayanan. Pada hasil Tabel 8, peubah hasil tangkap apabila dikaitkan dengan peubah durasi penggunaan jaringan sosial memiliki nilai koefisien korelasi sebesar 0,344; apabila dikaitkan dengan peubah ketakutan ketinggalan, peubah hasil tangkap tersebut memiliki nilai koefisien korelasi sebesar 0,347. Kedua peubah tersebut memiliki arah hubungan positif dan sangat nyata ($p \leq 0,01$).

Peubah efisiensi waktu kerja memiliki nilai koefisien korelasi sebesar 0,442 bila dikaitkan dengan peubah durasi penggunaan jaringan sosial. Peubah-peubah di atas memiliki hubungan yang sangat nyata atau signifikan ($p \leq 0,01$) dengan arah hubungan positif, artinya, semakin tinggi peubah hasil tangkap, semakin tinggi pula peubah durasi penggunaan jaringan sosial dan semakin tinggi peubah hasil tangkap, semakin tinggi pula peubah ketakutan ketinggalan. Selanjutnya, semakin tinggi peubah efisiensi waktu kerja, maka semakin tinggi pula peubah durasi penggunaan jaringan sosial.

Hipotesis yang keempat, yaitu fenomena FOMO berkorelasi positif dengan produktivitas nelayan yang dibuat dengan menghubungkan peubah produktivitas nelayan yang terdiri dari sub peubah hasil tangkap, efisiensi waktu kerja, dan pendapatan, yang dikaitkan dengan peubah tingkat kecenderungan *fear of missing out* yang terdiri dari sub peubah durasi penggunaan jejaring sosial, ketakutan ketinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar dan mengikuti tren dapat **diterima**, khususnya untuk peubah hasil tangkap dan efisiensi waktu kerja. Namun, hipotesis keempat ini menolak adanya hubungan nyata pada sub peubah pendapatan. Hal ini dapat dilihat dari korelasi sub peubah pendapatan dengan peubah tingkat kecenderungan senilai $< 0,05$.

Apabila produktivitas nelayan memiliki hubungan dengan *fear of missing out*, maka pemerintah dapat memanfaatkan FOMO sebagai alat untuk memasarkan dan meningkatkan minat generasi muda untuk termotivasi dalam kehidupan kenelayanan. Hal ini selaras dengan penelitian Hodgkinson (2016) yang memanfaatkan fenomena FOMO sebagai *marketing*, bahwa meskipun tidak semua peserta mengetahui akronim FOMO, hampir semua responden menyatakan bahwa mereka pernah merasakan ketertarikan terhadap hal komersial dan non komersial, yang secara khusus “ketakutan ketinggalan” sebagai motivasi mereka. Hodgkinson (2016) juga menyatakan bahwa promosi kampanye perjalanan muncul sebagai penerapan untuk pemasaran dalam penerapan penelitian sederhana mengenai FOMO. Ini dibuktikan dengan 15,7 juta orang yang dihasilkan dari penyelidikan Google sederhana istilah “takut ketinggalan” dan “perjalanan” (diakses 22 Februari 2016). Selain itu, pers industri periklanan penuh dengan artikel tentang keberhasilan FOMO dalam mempromosikan perjalanan. Keduanya baik FOMO komersial dan FOMO non komersial secara khusus dirancang untuk memotivasi konsumen untuk memanfaatkan peluang tertentu dan dengan demikian menjadikan sebuah “ajakan untuk bertindak”.

PENUTUP

Nelayan di Kecamatan Suradadi memiliki kecenderungan FOMO yang tinggi, terutama jika dilihat dari durasi penggunaan jejaring sosial, perasaan ketakutan ketinggalan, kecemasan akan kemajuan lingkungan sekitar, dan mengikuti tren. Faktor-faktor seperti karakteristik nelayan, penggunaan aplikasi *Maverick*, penggunaan media komunikasi, dan produktivitas nelayan memiliki hubungan dengan tingkat kecenderungan FOMO. Kecenderungan FOMO juga terjadi ketika nelayan yang menggunakan teknologi canggih (*Maverick*

Tabel 8. Produktivitas Nelayan dan Korelasinya dengan FOMO.

Produktivitas Nelayan	Koefisien Korelasi Tingkat Kecenderungan FOMO			
	Durasi Penggunaan Jaringan Sosial	Ketakutan Ketinggalan	Kecemasan akan Kemajuan Lingkungan Sekitar	Mengikuti Tren
Hasil Tangkap	0,344**	0,347**	0,155	0,090
Efisiensi Waktu Kerja	0,442**	0,155	0,184	-0,067
Pendapatan	0,077	-0,066	0,035	-0,002

Ket: *Taraf nyata pada $p \leq 0,05$

**Tarf nyata pada $p \leq 0,01$

Sumber: Data Primer Diolah, 2021

GPS) men-*share* hasil tangkapan. Fenomena FOMO ini menyebabkan kalangan nelayan yang belum menggunakan teknologi tersebut merasa tertinggal. Penggunaan aplikasi *Maverick* GPS yang tinggi merupakan cerminan keinginan untuk meningkatkan kualitas hasil tangkap nelayan. Penggunaan teknologi aplikasi *Maverick* GPS adalah bentuk modernisasi kenelayanan yang merupakan pendorong bagi nelayan muda untuk tetap tertarik bekerja di sektor perikanan tangkap. Besarnya minat generasi muda nelayan di Kecamatan Suradadi ini membantah bahwa tidak adanya minat generasi muda nelayan untuk bekerja sebagai nelayan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis berterima kasih kepada seluruh responden penelitian serta bapak Mudopir dan bapak Nanang Arifin selaku ketua kelompok nelayan maupun bapak Cahyono dan bapak Zaenal Muhta selaku anak buah kapal karena telah membantu penulis dalam mendapatkan data baik itu data primer ataupun data sekunder.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi masing-masing penulis terhadap pembuatan karya tulis adalah Nurendra Riastyanto sebagai kontributor utama serta Puji Muljono dan Siti Amanah sebagai kontributor anggota.

DAFTAR PUSTAKA

- Asirin, & Argo, T. A. (2017). Penggunaan teknologi informasi dan komunikasi dan implikasinya terhadap ketangguhan mata pencaharian nelayan. *Journal of Region and Rural Development Planning*, 1(1), 1—15. <https://doi.org/10.29244/jp2wd.2017.1.1.1-15>
- Christina, R., Yuniardi, M. S., & Prabowo, A. (2019). Hubungan tingkat neurotisme dengan fear of missing out (FOMO) pada remaja pengguna aktif media sosial. *Indegenous: Jurnal Ilmiah Psikologi*, 4(2), 105—117. <https://doi.org/10.23917/indigenous.v4i2.8024>
- Darimi, I. (2017). Teknologi informasi dan komunikasi sebagai media pembelajaran pendidikan agama islam efektif. *Journal Pendidikan Teknologi Informasi*, 1(2), 111—121. <https://doi.org/10.22373/cs.v1i2.2030>
- Djaffar, R. (2017). Diseminasi teknologi informasi pada masyarakat nelayan di Kabupaten Takalar dan Barru. *Jurnal Penelitian Komunikasi dan Opini*

Publik, 21(1), 73—97. <https://media.neliti.com/media/publications/124253-ID-none.pdf>

- Fathadhika, S., & Afriani. (2018). Social media engagement sebagai mediator antara fear of missing out dengan kecanduan media sosial pada remaja. *JPSP: Jurnal Psikologi Sains dan Profesi*, 2(3), 208—215. <https://doi.org/10.24198/jpsp.v2i3.18741>
- Fitryarini, I. (2016). Literasi media pada mahasiswa Prodi Ilmu Komunikasi Universitas Mulawarman. *Jurnal Komunikasi*, 8(1). <https://doi.org/10.24912/jk.v8i1.46>
- Hodkinson, C. (2016). Fear of missing out (FOMO) marketing appeals: A conceptual model. *Journal of Marketing Communication*, XX(XX), 1—23. <https://doi.org/10.1080/13527266.2016.1234504>
- Issa, T., & Isaías, P. (2016). Internet factors influencing generations Y and Z in Australia and Portugal: A practical study. *Information Processing and Management*, 52(4), 592—617. <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2015.12.006>
- Juwita, E. P., Budimansyah, D., & Nurbayani, S. (2013). Peran media sosial terhadap gaya hidup siswa SMA Negeri 5 Bandung. *Jurnal Sosieta*, 5(1), 9—10. <https://doi.org/10.17509/sosieta.v5i1.1513>
- Karman. (2013). Riset penggunaan media dan perkembangannya kini. *Jurnal Komunikasi dan Media*, 5(1), 92—112. <https://doi.org/10.31445/jskm.2013.170106>
- Kaur, A., & Kaur, K. (2019). A COSMIC function points based test effort estimation model for mobile applications. *Journal of King Saudi – Computer and Information Science*. <https://doi.org/10.1016/j.jksuci.2019.03.001>
- Khairuni, N. (2016). Dampak positif dan negatif sosial media terhadap pendidikan akhlak anak. *Jurnal Edukasi*, 2(1), 91—106. <http://dx.doi.org/10.22373/je.v2i1.693>
- Mulawarman, & Nurfitri, A. D. (2017). Perilaku pengguna media sosial beserta implikasinya ditinjau dari psikologi sosial terapan. *Buletin Psikologi*, 25(1), 36—44. <https://doi.org/10.22146/buletin-psikologi.22759>
- Noor, M. (2015). Kebijakan pembangunan kependudukan dan bonus demografi. *Serat Acitya- Jurnal Ilmiah*, 4(1), 121—128. <http://jurnal.untagsmg.ac.id/index.php/sa/article/view/149>
- Nugroho, A. P., Elfitasari, T., & Nugroho, R. A. (2017). Pengaruh komunitas perikanan budaya di media sosial facebook terhadap kualitas pembudidaya perikanan di Jawa Tengah. *Journal of Aquaculture Management and Technology*, 6(2), 10—20.

<https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jamt/article/view/20608>

- Ozkan, M., & Solmaz, B. (2015). Mobile addiction of generation z and its effects on their social lifes. *Procedia- Social and Behavioral Sciences*, 92—98. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2015.09.027>
- Przybylski, A. K., Murayama, K., DeHaan, C. R., & Gladwell, V. (2013). Motivational, emotional, and behavioral correlates of fear of missing out. *Journal Computers in Human Behaviour*, 29, 1841—1848. <https://doi.org/10.1016/j.chb.2013.02.014>
- Purnamasari, D. M. (2019, 6 Agustus). Indoensia krisis nelayan, paradigma nelayan keren harus dipromosikan ke milenial. *Kompas.com*. <https://nasional.kompas.com/read/2019/08/06/16284781/indonesia-krisis-nelayan-paradigma-nelayan-keren-harus-dipromosikan-ke>
- Soliha, S. F. (2015). Tingkat ketergantungan media sosial dan kecemasan sosial. *Jurnal Interaksi*, 4(1), 1—10. <https://doi.org/10.14710/interaksi.4.1.1-10>
- Sugiyono. (2011). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif dan R&D*. Alfabeta.
- Takariani, C. S. D. (2015). Opini nelayan tentang akses informasi publik. *Jurnal Penelitian Komunikasi*, 18(2), 101—114. <https://doi.org/10.20422/jpk.v18i2.40>

(Indeks Penulis)
(Author Index)

Amanah, Siti	83 – 95
Apriliani, Tenny	1 - 13
Ghazali, Mohd Al-Ikhsan	71 - 82
Hikmah	43 - 54
Izana, Nyimas Nadya	15 – 28
Jayanti, Lely	71 - 82
Kristikareni, Rizki Dewi	55 - 70
Muljono, Pudji	83 - 95
Nasikh	71 – 82
Poernomo, Achmad	29 - 41 55 - 70
Purnomo, Agus Heri	43 - 54
Putinur	29 - 41
Riastyanto, Nurendra	83 - 95
Rokhman, Abdul	55 – 70
Rosyidah, Lathifatul	1 - 13
Salampessy, Randi B.S	29 - 41
Sayono, Hadi	71 – 82
Shafitri, Nensyana	43 – 54
Sumarsono, Hadi	71 - 82
Susanti, Anik	15 - 28
Yunani	71 - 82
Zamroni, Achmad	1 – 13
Zulham, Armen	43 - 54

(Indeks Subjek)
(Subject Index)

budi daya	29 - 41
<i>fear of missing out</i>	83 - 95
gelembung ikan	43 - 54
hulu hilir	55 - 70
ikan patin	29 - 41
industri	29 - 41
keberlanjutan ekonomi	1 - 13
kesejahteraan petambak	71 - 82
komoditas tambak	71 - 82
margin pemasaran	71 - 82
masyarakat pesisir	15 - 28
media sosial	83 - 95
model iKERT	1 - 13
modernisasi	83 - 95
nelayan	83 - 95
Papua	43 - 54
pembudi daya ikan	1 - 13
pendekatan penghidupan berkelanjutan	1 - 13
pengolahan	29 - 41
petambak	71 - 82
pola distribusi	43 - 54
potensi lokal	15 - 28
Provinsi Jambi	29 - 41
Pulau Giligenting	15 - 28
rantai pasok	55 - 70
rumah tangga perikanan	1 - 13
saluran pemasaran	43 - 54
strategi penghidupan	15 - 28
Sumenep	15 - 28
SWOT	43 - 54
teknologi	83 - 95
tradisional plus	71 - 82
transportasi	55 - 70

(Indeks Subjek)
(*Subject Index*)

udang budi daya	55 - 70
UPI	55 - 70

Buletin Ilmiah “MARINA” Sosial Ekonomi Kelautan dan Perikanan

Pedoman Bagi Penulis

UMUM

Kertas	:	A4 (21,0 x 29,7 cm)
Margin	:	Atas 3 cm, Bawah 3 cm, Kanan 2,5 cm, Kiri 2,5 cm
Huruf	:	Arial, 11 pt, hitam, 1,5 spasi. ketik dalam Bahasa Indonesia yang baik dan benar, tidak diperkenankan menggunakan singkatan yang tidak umum.
Struktur	:	Judul, Abstrak, Pendahuluan (terdiri dari dua Sub Bab: Latar Belakang dan Pendekatan Ilmiah), Pokok Bahasan 1,2,3...n, Penutup, Ucapan Terima Kasih, Pernyataan Kontribusi Penulis, dan Daftar Pustaka

Naskah hanya diterima sekretariat redaksi secara *online* melalui alamat web <http://ejournal-balitbang.kkp.go.id/index.php/mra>.

Media komunikasi dengan sekretariat redaksi melalui alamat *email*: marina.sosek@gmail.com.

NASKAH

Redaksi hanya menerima naskah yang belum pernah dipublikasikan dan tidak dalam proses penerbitan pada publikasi lain. Buletin ini merupakan publikasi ilmiah yang bersumber dari ide, gagasan, opini, temuan lapangan terkait dengan isu aktual di bidang sosial ekonomi kelautan dan perikanan.

SISTEMATIKA PENULISAN NASKAH

Judul

Judul harus ditulis secara ringkas (maksimal 15 kata), tetapi cukup informatif untuk menggambarkan isi tulisan. Ditulis dalam Bahasa Indonesia dan di bawahnya dalam Bahasa Inggris, menggunakan huruf Arial, Bold, 12 pt, center.

Penulis dan institusi

Penulis dan Institusinya ditulis berurutan di bawah judul. Nama penulis ditulis dengan huruf Arial, bold, 10 pt, center. Institusi asal (alamat, nomor telepon, nomor faksimil, serta e-mail) ditulis dengan huruf Arial, kapital dan kecil, 10 pt, center.

Abstrak

Ditulis dalam bahasa Indonesia dan bahasa Inggris, tidak lebih dari 250 kata dan hanya satu paragraf. Abstrak berisi (1) Perumusan masalah/isu utama terkait; (2) Tujuan penulisan; (3) Metode, terdiri dari (a) Pendekatan, (b) Waktu penelitian, (c) Pengumpulan data, dan (d) Analisis; serta (4) Kesimpulan dan saran. Ditulis dengan huruf Arial 10 pt, spasi antar baris 1.

Kata Kunci

Ditulis dalam Bahasa Indonesia dan Inggris, minimal 5 kata kunci yang ditulis setelah abstrak.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Berisi latar belakang penelitian, perumusan masalah, kerangka teoritis, tujuan penelitian (minimal 2 tujuan).

Pendekatan Ilmiah

Menjelaskan metodologi ilmiah yang digunakan dalam riset yang meliputi lokasi dan waktu, metode pengumpulan data, serta metode analisis (dijelaskan secara ringkas dan lugas).

POKOK BAHASAN 1, 2, 3 ...n

Pokok bahasan adalah sub judul dari naskah. Naskah minimal terdiri dari 2 (dua) pokok bahasan yang berisi data dan informasi hasil temuan penelitian yang disusun dalam uraian data dan informasi yang dibahas dan dibandingkan dengan temuan penelitian terdahulu dan literatur terkait. Data pendukung berupa tabel, grafik, dan gambar dapat digunakan untuk memperjelas dan mempersingkat uraian. Jumlah pokok pembahasan disesuaikan dengan tujuan.

PENUTUP

Sintesa hasil pokok pembahasan diuraikan secara ringkas, jelas, lugas, tidak normatif dan ditulis dalam bentuk paragraf. Sintesa hasil mengacu pada pokok-pokok pembahasan di atas. Pada bagian akhir, penulis mengemukakan pendapat dan argumentasi ilmiah (bukan rekomendasi kebijakan) terhadap hasil sintesa tersebut.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan Terima Kasih disampaikan kepada lembaga dan/atau pihak yang membantu pelaksanaan riset atau pembuatan makalah, baik secara langsung maupun tidak langsung.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Dengan ini kami menyatakan bahwa kontribusi masing-masing penulis terhadap pembuatan karya tulis adalah (*Nama Penulis Pertama*) sebagai kontributor utama/anggota (*pilih salah satu*), (*Nama Penulis Kedua dst*) sebagai kontributor utama/anggota (*pilih salah satu*). Penulis menyatakan telah melampirkan surat pernyataan kontribusi penulis.

DAFTAR PUSTAKA

(Referensi hendaknya dari sumber yang jelas dan terpercaya. **Setiap referensi yang tercantum dalam daftar pustaka harus dikutip/disitir pada naskah dan sebaliknya setiap kutipan harus tercantum dalam daftar pustaka.** Acuan penulisan sitasi menggunakan *APA citations style (American Psychological Association) – 7th edition*.

Sumber berupa Undang-Undang, Peraturan Pemerintah, Surat Keputusan, dan lain-lain agar dimasukkan ke dalam Daftar Pustaka dan disitasi pada naskah. Jumlah daftar pustaka **minimal 20 daftar pustaka** dengan **16 daftar pustaka di antaranya merupakan acuan primer** (jurnal ilmiah, prosiding, disertasi, tesis, dan bunga rampai) serta merupakan terbitan 10 tahun terakhir. Disusun berdasarkan urutan abjad.

LAMPIRAN. KETENTUAN SITASI DAN DAFTAR PUSTAKA MENGGUNAKAN APA STYLE 7TH EDITION

American Psychological Association (APA) Style merupakan pedoman dalam melakukan kutipan dan daftar pustaka yang banyak diterima di bidang sosial dan ekonomi. Kutipan dilakukan dalam naskah dengan memasukkan nama penulis dan tahun publikasi. Kutipan dijelaskan secara detail daftar pustaka yang diletakkan pada akhir setiap naskah. Berikut detail cara melakukan kutipan pada naskah dan daftar pustaka:

1. Kutipan pada naskah berdasarkan tipe penulis

Tipe Penulis	Kutipan Naratif (Awal/Tengah Kalimat)	Kutipan dalam Kurung (Akhir Kalimat)
Satu penulis	Gonzalez (2019)	(Gonzalez, 2019)
Dua penulis	Gonzalez dan Jones (2019)	(Gonzalez & Jones, 2019)
Tiga penulis atau lebih	Gonzalez <i>et. al.</i> (2019)	(Gonzalez <i>et al.</i> , 2019)
Penulis bersama	Badan Pusat Statistik Kabupaten Semarang Dalam Angka 2021 (BPS Kabupaten Semarang Dalam Angka, 2021)	(Badan Pusat Statistik [BPS] Kabupaten Semarang Dalam Angka, 2021)
Kutipan berikutnya	BPS Kabupaten Semarang Dalam Angka (2021)	(BPS Kabupaten Semarang Dalam Angka, 2021)
Kutipan dari naskah lain	Seidenberg dan McClelland (dikutip dalam Coltheart, Curtis, Atkins, & Haller, 1993)	(Seidenberg dan McClelland [dikutip dalam Coltheart, Curtis, Atkins, & Haller, 1993])

Contoh penerapan kutipan dalam naskah dan daftar pustaka:

a. Kutipan dalam naskah

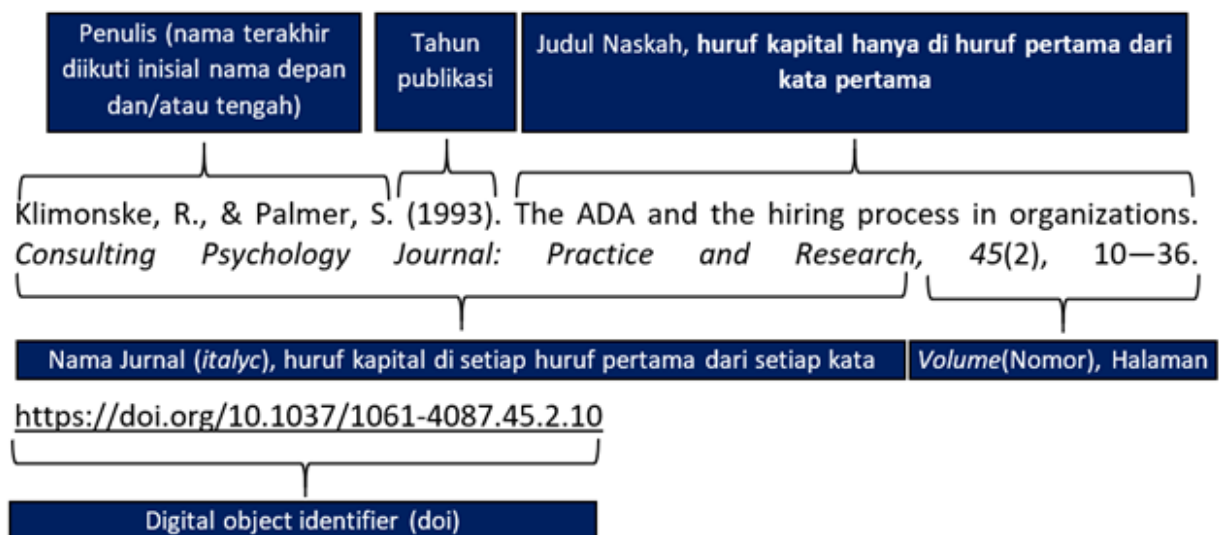
- Sesuai dengan Smith (1998), APA style adalah format kutipan yang mudah digunakan.
- APA style adalah format kutipan yang mudah digunakan (Smith, 1998).
- Menurut penelitian Seidenberg dan McClelland (dikutip dalam Coltheart, Curtis, Atkins, & Haller, 1993), keterampilan membaca dengan lantang tidak dapat dijelaskan oleh model apa pun kecuali model tersebut memiliki arsitektur jalur ganda.

b. Daftar pustaka

- Smith, P. (1998). Learning to cite using APA Style. *Journal of College Writing*, 6, 60513.
- Coltheart, M., Curtis, B., Atkins, P., & Haller, M. (1993). Models of reading aloud: dual-route and parallel-distributed-processing approaches. *Psychological Review*, 100(4), 589—608. <http://dx.doi.org/10.1037/0033-295X.100.4.589>

2. Artikel Jurnal

Format Penulisan Daftar Pustaka



Yang perlu diperhatikan dalam penulisan daftar pustaka:

- Nama penulis yang ditulis adalah nama belakang dulu, diikuti dengan inisial nama depan dan/atau tengah).
- Huruf yang harus diketik miring adalah “nama jurnal” dan “volume jurnal”. Sedangkan nomor jurnal diketik dengan format huruf tegak.
- Link DOI harus dapat dibuka (diawali dengan <https://doi.org/>).
- Penulisan DOI tidak diakhiri dengan tanda “titik”.

Contoh Penulisan Kutipan dan Daftar Pustaka serta Ketentuan dalam Penulisannya

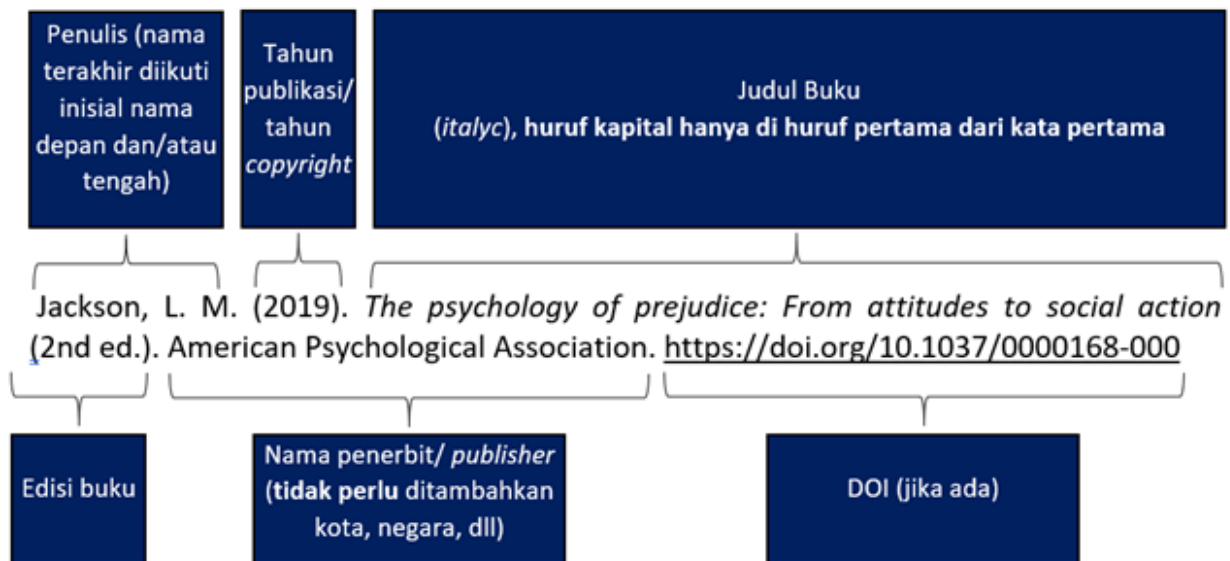
Grady, J. S., Her, M., Moreno, G., Perez, C., & Yelinek, J. (2019). Emotions in storybooks: A comparison of storybooks that represent ethnic and racial groups in the United States. *Psychology of Popular Media Culture*, 8(3), 207—217. <https://doi.org/10.1037/ppm0000185>

- Kutipan dalam kurung : (Grady et al., 2019)
- Kutipan naratif : Grady et al. (2019)

*) Menggunakan *et al.* karena jumlah penulis lebih dari 2 penulis

3. Buku

Format Penulisan Daftar Pustaka



Contoh Penulisan Kutipan dan Daftar Pustaka serta Ketentuan dalam Penulisannya

a. Buku dengan penulis

Jackson, L. M. (2019). *The psychology of prejudice: From attitudes to social action* (2nd ed.). American Psychological Association. <https://doi.org/10.1037/0000168-000>

Sapolsky, R. M. (2017). *Behave: The biology of humans at our best and worst*. Penguin Books.

Svendsen, S., & Løber, L. (2020). *The big picture/Academic writing: The one-hour guide* (3rd digital ed.). Hans Reitzel Forlag. <https://thebigpicture-academicwriting.digi.hansreitzel.dk/>

- Kutipan dalam kurung : (Jackson, 2019; Sapolsky, 2017; Svendsen & Løber, 2020)
- Kutipan naratif : Jackson (2019), Sapolsky (2017), serta Svendsen dan Løber (2020)

Ketentuan tambahan:

- Gunakan tahun copyright pada buku sebagai tahun publikasi.
- Edisi dituliskan setelah judul buku.
- Jangan tambahkan lokasi (kota dan negara) dari penerbit/publisher.

b. Buku yang sudah di-edit oleh Editor

Hygum, E., & Pedersen, P. M. (Eds.). (2010). *Early childhood education: Values and practices in Denmark*. Hans Reitzels Forlag. <https://earlychildhoodeducation.digi.hansreitzel.dk/>

Kesharwani, P. (Ed.). (2020). *Nanotechnology based approaches for tuberculosis treatment*. Academic Press.

Torino, G. C., Rivera, D. P., Capodilupo, C. M., Nadal, K. L., & Sue, D. W. (Eds.). (2019). *Microaggression theory: Influence and implications*. John Wiley & Sons. <https://doi.org/10.1002/9781119466642>

- Kutipan dalam kurung : (Hygum & Pedersen, 2010; Kesharwani, 2020; Torino *et al.*, 2019)
- Kutipan naratif : Hygum and Pedersen (2010), Kesharwani (2020), dan Torino *et al.* (2019)

Ketentuan tambahan:

- Gunakan singkatan "(Ed.)" untuk satu editor dan gunakan singkatan "(Eds.)" untuk editor lebih dari satu.
- Jangan tambahkan lokasi (kota dan negara) dari penerbit/publisher.

c. Buku yang dipublikasi ulang dengan Editor

Watson, J. B., & Rayner, R. (2013). Conditioned emotional reactions: The case of Little Albert (D. Webb, Ed.). CreateSpace Independent Publishing Platform. <http://a.co/06Se6Na> (Publikasi awal tahun 1920)

- Kutipan dalam kurung : (Watson & Rayner, 1920/2013)
- Kutipan naratif : Watson dan Rayner (1920/2013)

Keterangan tambahan:

- Daftar pustaka tersebut menunjukkan bahwa penulis buku adalah Watson dan Rayner serta pertama kali dipublikasikan pada tahun 1920. Buku ini diedit oleh Editor yang bernama Webb, dan dipublikasikan ulang pada tahun 2013.

4. Laporan pemerintah (laporan teknis, laporan periodik, dll)

Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Muaro Jambi. (2018). Buku statistik perikanan tahun 2018. Pemerintah Daerah Kabupaten Muaro Jambi, Provinsi Jambi.

- Kutipan dalam kurung : (Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Muaro Jambi, 2019)
- Kutipan naratif : Dinas Kelautan dan Perikanan Kabupaten Muaro Jambi (2019)

National Cancer Institute. (2019). Taking time: Support for people with cancer (NIH Publication No. 18-2059). U.S. Department of Health and Human Services, National Institutes of Health. <https://www.cancer.gov/publications/patient-education/takingtime.pdf>

- Kutipan dalam kurung : (National Cancer Institute, 2019)
- Kutipan naratif : National Cancer Institute (2019)

5. Prosiding

Bedenel, A. L., Jourdan, L., & Biernacki, C. (2019). Probability estimation by an adapted genetic algorithm in web insurance. Dalam R. Battiti, M. Brunato, I. Kotsireas, & P. Pardalos (Eds.), *Lecture notes in computer science: Vol. 11353. Learning and intelligent optimization* (pp. 225–240). Springer. https://doi.org/10.1007/978-3-030-05348-2_21

- Kutipan dalam kurung : (Bedenel et al., 2019)
- Kutipan naratif : Bedenel et al. (2019)

Keterangan tambahan:

- Penulis prosiding bernama Bedenel, Jourdan, dan Biernacki.
- Judul naskah adalah "Probability estimation by an adapted genetic algorithm in web insurance".
- Editor prosiding adalah Battiti, Brunato, Kotsireas, dan Pardalos.
- Judul Buku Series adalah "Lecture notes in computer science".
- Tema prosiding adalah "Learning and intelligent optimization".

6. Disertasi, Tesis, dan Skripsi

a. Disertasi, Tesis, dan Skripsi yang dipublikasikan

Sulistiyanto, T. I. (2013). Identifikasi tingkat kerentanan petani di kawasan rawan genangan banjir melalui pendekatan sustainable livelihoods (Studi kasus: Desa Bulung Cangkring, Kecamatan Jekulo, Kabupaten Kudus) [Skripsi, Universitas Negeri Semarang]. UNNES Repository. <https://lib.unnes.ac.id/19960/1/3250408008.pdf>

- Kutipan dalam kurung : (Sulistiyanto, 2013)
- Kutipan naratif : Sulistiyanto (2013)

b. Disertasi, Tesis, dan Skripsi yang tidak dipublikasikan

Wiramiharja, Y. (2017). Analisis keberlanjutan budidaya ikan patin (*pangasius hypophthalmus*) dalam pengembangan kawasan minapolitan di Kecamatan Kumpeh Ulu Kabupaten Muaro Jambi [Tesis]. Universitas Terbuka.

- Kutipan dalam kurung : (Wiramiharja, 2017)
- Kutipan naratif : Wiramiharja (2017)

7. Artikel di Koran/Surat Kabar

a. Terdapat nama penulis

Sari, S. M. (2018, 11 April). Impor dari Vietnam dihentikan, produksi ikan patin meningkat. Bisnis.com. <http://m.bisnis.com/amp/read/20180411/99/783179/impor-dari-vietnam-dihentikan-produksi-ikan-patin-meningkat>

- Kutipan dalam kurung : (Sari, 2018)
- Kutipan naratif : Sari (2018)

Keterangan tambahan:

- Masukkan tanggal, bulan, dan tahun publikasi setelah nama penulis.
- Masukkan nama sumber berita (Bisnis.com).
- Masukkan link situs web dari berita tersebut.

b. Penulis merupakan institusi

World Health Organization. (2018, 24 Mei). The top 10 causes of death. <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/the-top-10-causes-of-death>

- Kutipan dalam kurung : (World Health Organization, 2018)
- Kutipan naratif : World Health Organization (2018)

8. Majalah

a. Majalah yang mempunyai volume dan nomor

Lyons, D. (2009, June 15). Don't 'iTune' us: It's geeks versus writers. Guess who's winning. Newsweek, 153(24), 27.

b. Majalah online yang tidak mempunyai volume dan nomor

Schulman, M. (2019, September 9). Superfans: A love story. The New Yorker. <https://www.newyorker.com/magazine/2019/09/16/superfans-a-love-story>

- Kutipan dalam kurung : (Lyons, 2009; Schulman, 2019)
- Kutipan naratif : Lyons (2009) dan Schulman (2019)



BALAI BESAR RISET SOSIAL EKONOMI KELAUTAN DAN PERIKANAN

GEDUNG BRSDM KP I Lt. 3-4

JALAN PASIR PUTIH I, ANCOL TIMUR, JAKARTA UTARA

TELP .: (021) 6471 1583 FAX.: 64700924

AMAN: <https://kkp.go.id/brsdm/sosek> E-MAIL: marina.asek@gmail.com



9 772502 080033